SR Research Report
2015/4/16

日本駐車場開発（2353）

当レポートは、掲載企業のご依頼により弊社が作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

目次

主要経営指標の推移 3
直近更新内容 4
　概略 4
業績動向 7
　四半期業績動向 7
　2015 年 7 月期の会社計画（2014 年 9 月 5 日発表） 23
　将来の展望 31
事業内容 33
　ビジネスの概要 33
　収益性分析 43
　SW（Strengths, Weaknesses）分析 47
　市場とバリューチェーン 48
　経営戦略 51
過去の業績 52
　前期以前の業績概況（参考） 52
　損益計算書 72
　貸借対照表 74
　キャッシュフロー計算書 75
その他情報 77
　沿革 77
　ニュース＆トピックス 79
　大株主 84
　トップ経営者 84
　グループ会社 85
　従業員 85
　株主還元 85
　IR 活動 85
ところで 86
企業概要 87

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結	14年7月期 会社予想	15年7月期 会社予想
売上高	**6,795**	**7,508**	**7,870**	**8,664**	**9,607**	**10,591**	**13,437**	**15,118**	**15,000**	**17,100**
YoY	22.5%	10.5%	4.8%	10.1%	10.9%	10.2%	26.9%	12.5%	11.6%	13.1%
売上総利益	**2,538**	**2,924**	**3,052**	**3,593**	**4,058**	**4,533**	**5,759**	**6,594**		
YoY	8.4%	15.2%	4.4%	17.7%	12.9%	11.7%	27.0%	14.5%		
売上総利益率	37.3%	38.9%	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%		
営業利益	**920**	**1,181**	**1,258**	**1,481**	**1,501**	**1,821**	**2,021**	**2,335**	**2,400**	**2,600**
YoY	-18.4%	28.4%	6.5%	17.7%	1.3%	21.3%	11.0%	15.5%	18.7%	11.4%
営業利益率	13.5%	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	16.0%	15.2%
経常利益	**1,329**	**1,827**	**1,168**	**1,117**	**1,438**	**1,906**	**2,236**	**2,592**	**2,450**	**2,900**
YoY	-27.1%	37.4%	-36.1%	-4.4%	28.8%	32.6%	17.3%	15.9%	9.6%	11.9%
経常利益率	19.6%	24.3%	14.8%	12.9%	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	16.3%	17.0%
当期純利益	**642**	**489**	**614**	**765**	**850**	**518**	**1,378**	**1,582**	**1,500**	**3,400**
YoY	-39.9%	-23.9%	25.5%	24.7%	11.1%	-39.0%	165.9%	14.7%	8.8%	115.0%
純利益率	9.5%	6.5%	7.8%	8.8%	8.8%	4.9%	10.3%	10.5%	10.0%	19.9%
1株当たりデータ										
期末発行済株式数（千株）	3,437	3,439	3,445	3,445	3,445	3,445	3,445	345,274		
EPS	187.8	144.1	181.2	226.2	251.6	155.5	413.4	4.7	4.49	10.15
DPS	200.0	200.0	200.0	100.0	150.0	200.0	250.0	2.7	2.70	3.00
BPS	569	530	490	505	635	675	917	12		
貸借対照表										
現金・預金・有価証券	2,105	1,852	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,765		
流動資産合計	**2,525**	**2,599**	**2,191**	**1,708**	**2,358**	**3,486**	**4,766**	**5,768**		
有形固定資産	805	847	904	1,261	1,588	1,204	1,703	1,993		
投資その他の資産計	4,319	3,685	3,293	2,766	2,354	1,216	2,431	2,696		
無形固定資産	67	94	83	64	76	97	220	186		
資産合計	**7,716**	**7,225**	**6,472**	**5,799**	**6,377**	**6,003**	**9,121**	**10,643**		
買掛金	33	29	29	29	32	30	81	88		
短期有利子負債	3,391	2,022	1,938	1,368	1,274	1,156	624	209		
流動負債合計	**4,069**	**3,033**	**2,640**	**2,435**	**2,459**	**2,483**	**2,261**	**2,404**		
長期有利子負債	1,348	1,998	1,751	1,179	1,176	650	2,530	2,906		
固定負債合計	**1,692**	**2,370**	**2,143**	**1,625**	**1,732**	**1,239**	**3,619**	**3,826**		
負債合計	**5,761**	**5,403**	**4,783**	**4,060**	**4,191**	**3,722**	**5,880**	**6,230**		
純資産合計	**1,955**	**1,823**	**1,688**	**1,738**	**2,186**	**2,281**	**3,241**	**4,413**		
有利子負債	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,115		
キャッシュフロー計算書										
営業活動によるキャッシュフロー	-314	898	868	1,529	1,289	1,473	1,460	2,014		
投資活動によるキャッシュフロー	-1,744	728	322	-203	-73	800	-1,048	-424		
財務活動によるキャッシュフロー	1,208	-1,495	-1,008	-1,826	-636	-1,228	612	-739		
財務指標										
総資産経常利益率（ROA）	19.1%	24.5%	17.1%	18.2%	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%		
自己資本純利益率（ROE）	30.0%	25.9%	35.0%	44.9%	43.9%	23.6%	51.9%	42.7%		
自己資本比率	25.3%	25.1%	26.1%	29.7%	33.8%	37.5%	33.6%	40.9%		

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

直近更新内容

概略

2015年4月16日、日本駐車場開発株式会社は、株式会社ジェイ・エム・エー（以下、JMA社）の株式を100%取得し、子会社化することを同日開催の取締役会において決議したと発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

株式取得の背景
JMA社は国内最大級の貸会議室検索ポータルサイトを運営、専任担当者制を導入することで利用者へのきめ細やかなサービスを特長とした会場手配代行サービスも提供している。

同社では、月極駐車場検索ポータルサイト「日本駐車場検索」と、JMA社の貸会議室検索ポータルサイトの連携体制を構築し、企業の総務部等に対して付加価値の高いサービスの提供を実現することで、アクセス数を増やし更なる事業の拡大を目指す、としている。

JMA社の業績推移（百万円）

決算期		FY12/12	FY12/13	FY12/14
売上高		281	252	231
	YoY			
営業利益		-2	-1	0
	利益率			
経常利益		-2	-1	0
当期利益		-2	-1	0
総資産		27	17	22
純資産		1	0	7

出所：会社資料よりSR作成

2015年4月10日、同社は、子会社の株式上場に伴う特別利益計上、及び業績予想の修正に関して発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

特別利益の計上見込額
同社が保有する日本スキー場開発株式会社普通株式の売出し（560,000株）、オーバーアロットメントによる株式の売出し（93,300株）、ならびに日本スキー場開発株式会社が実施する新株発行による公募増資（62,000株）により1,450百万円程度の特別利益が発生し、2015年7月期第2四半期累計期間までに計上した760百万円の特別利益を加算すると2015年7月期連結業績において2,200百万円程度の特別利益を計上する見込みである。 当該数値は、2015年5月下旬に公表予定の2015 年7月期第3四半期連結業績により変動する。また、上記特別利益はオーバーアロットメントによる株式の売出し（93,300株）を含んだ売出し株式数により算定している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2015 年 7 月期通期業績予想修正

- 売上高：17,100百万円（前回予想17,100百万円）
- 営業利益：2,600百万円（同2,900百万円）
- 経常利益：2,900百万円（同2,900百万円）
- 当期純利益：3,400百万円（同2,620百万円）

修正の理由

同社の事業拡大を支える体制強化のための全社費用の増加や、駐車場事業における韓国・インドネシアへの進出に伴う先行投資費用、教育事業・旅行事業を始めとする新規事業の積極推進等により販管費が当初想定よりも増加したこと等により、営業利益予想数値を下方修正する。 経常利益については、2015 年 7 月期第 2 四半期累計期間において投資有価証券売却益 280 百万円計上したこと、及び円安の進行状況等を勘案し、当初業績予想を修正しない。当期純利益については、上述の「特別利益の計上見込額」に記載の理由により、上方修正した。

2015 年 3 月 18 日、同社は、連結子会社（日本スキー場開発株式会社）が東京証券取引所マザーズへの新規上場が承認されたことを発表した。上場予定日は 2015 年 4 月 22 日。（リリースへのリンクはこちら、新規上場申請のための有価証券報告書へのリンクはこちら）

日本スキー場開発の発行済株式数 3,938,100 株に対して、同社は 3,320,000 株（84.3%）を保有しており、上場に伴って 560,000 株（及びオーバーアロットメントによる売出し株式数が上限 93,300 株）を売出す予定。

日本スキー場開発は公募により 62,000 株の新株発行予定であることから、同社の所有株式割合は 66.67%へと減少する見通し（オーバーアロットメント分は非考慮）。

有価証券届出書提出時における想定発行価格 3,330 円を基に算出される公募による手取概算額は 183.9 百万円（発行諸費用 6 百万円控除後）。日本スキー場開発では、子会社のめいほう高原開発における設備投資資金のための投融資に充当する予定としている（2016 年 7 月期に 150 百万円、2017 年 7 月期に残額を充当）。

また、同社による売出し価額は 1,864.8 百万円が見込まれている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

日本スキー場開発の大株主（2015 年 2 月時点、千株）

氏名または名称	所有株式数	割合(%)
日本駐車場開発株式会社	3,320	84.30%
Shun Hing Electronic Trading Co., Ltd	100	2.54%
株式会社 Plan･Do･See	100	2.54%
グリーンコア株式会社	100	2.54%
氏家太郎	70	1.78%
鈴木周平	55	1.40%
株式会社ラックランド	33	0.85%
Hotel Lotte Co., Ltd	33	0.85%
高梨光	32	0.81%
宇津井高時	32	0.81%
向所和也	32	0.81%

出所：会社資料よりSR作成

日本スキー場開発の主な設備投資計画（百万円）

会社名	投資予定金額	既支払額	資金調達方法	着手時期	完了予定
鹿島槍	121.0	14.3	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
北志賀竜王	179.0	15.9	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
川場リゾート	350.5	53.8	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
白馬観光開発	459.0	48.9	自己資金及び借入金	2014年8月	2017年12月
めいほう高原開発	418.2	116.3	増資資金、借入金及び自己資金	2014年8月	2017年12月

出所：会社資料よりSR作成

2015 年 3 月 9 日、同社への取材を踏まえて、2015 年 7 月期第 2 四半期決算の概要を更新した。
（詳細は 2015 年 7 月期第 2 四半期決算の項目を参照）

2015 年 2 月 26 日、同社は 2015 年 7 月期第 2 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2015 年 7 月期第 2 四半期決算の項目を参照）

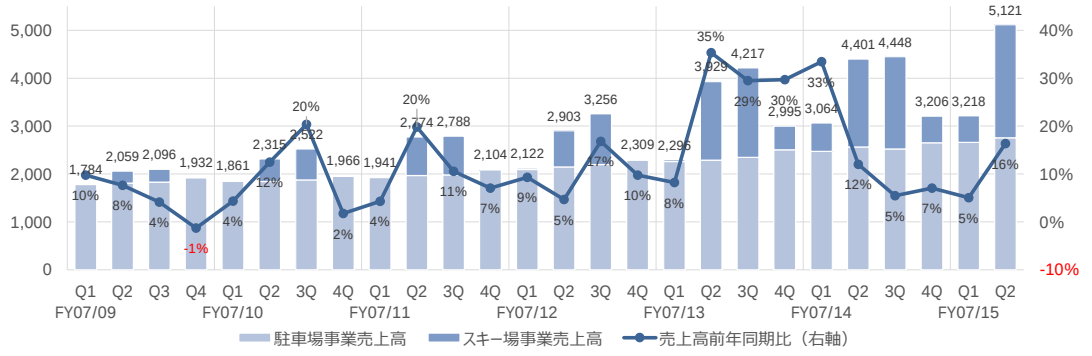
3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

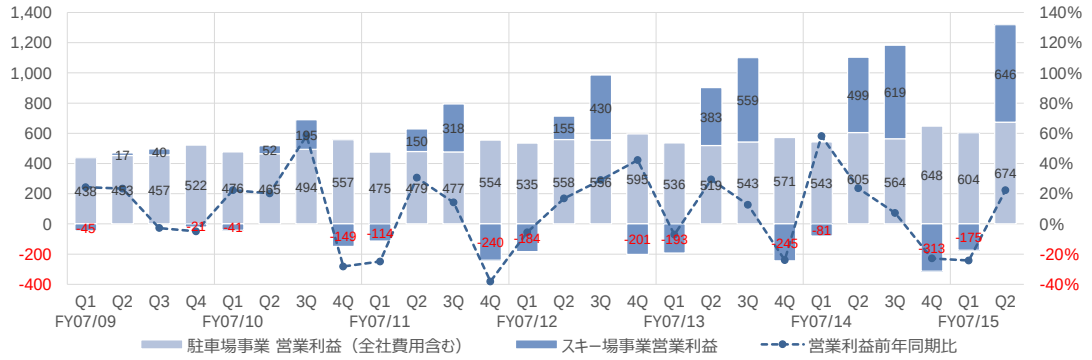
Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

業績動向

四半期業績動向

（百万円）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2	FY 07/15 進捗率	FY 07/15 上期会予	FY 07/15 進捗率	FY 07/15 通期会予
売上高	**2,296**	**3,929**	**4,217**	**2,995**	**3,064**	**4,401**	**4,448**	**3,206**	**3,218**	**5,121**	**101.2%**	**8,240**	**48.8%**	**17,100**
駐車場事業	2,258	2,291	2,348	2,504	2,474	2,563	2,524	2,650	2,662	2,757	98.3%	5,511	46.8%	11,570
スキー場事業	38	1,638	1,869	492	590	1,838	1,924	556	554	2,359	107.0%	2,722	53.0%	5,500
その他事業									2	4	83.8%	7	19.5%	30
YoY	8.2%	35.3%	29.5%	29.7%	33.4%	12.0%	5.5%	7.0%	5.0%	16.4%		10.4%		13.1%
駐車場事業	7.8%	6.7%	6.8%	9.6%	9.6%	11.9%	7.5%	5.8%	7.6%	7.6%				13.3%
スキー場事業	39.0%	116.6%	76.5%	1,891.8%	1,439.4%	12.2%	2.9%	12.9%	-6.0%	28.4%				12.1%
売上総利益	807	1,820	2,026	1,105	1,238	2,188	2,063	1,105	1,252	2,522				
YoY	4.8%	36.8%	28.7%	28.7%	53.3%	20.2%	1.8%	0.0%	1.1%	15.3%				
売上総利益率	35.2%	46.3%	48.0%	36.9%	40.4%	49.7%	46.4%	34.5%	38.9%	49.3%				
販管費	610	1,099	1,093	935	926	1,295	1,063	974	1,015	1,431				
YoY	9.4%	42.1%	46.5%	47.3%	51.8%	17.9%	-2.8%	4.2%	9.7%	10.5%				
営業利益	**197**	**722**	**932**	**170**	**312**	**892**	**999**	**131**	**236**	**1,091**	**104.5%**	**1,270**	**51.1%**	**2,600**
駐車場事業	390	339	373	415	393	394	380	444	413	446	99.9%	860	43.4%	1,980
スキー場事業	-193	383	559	-245	-81	499	619	-313	-175	646	110.5%	427	49.7%	950
その他事業									-3	-1		-15		-330
YoY	-7.1%	29.4%	12.6%	-24.0%	58.1%	23.6%	7.2%	-22.8%	-24.3%	22.3%		5.5%		11.4%
駐車場事業	-1.4%	-15.9%	-6.0%	-2.4%	0.6%	16.2%	1.8%	7.1%	5.3%	13.2%				23.0%
スキー場事業	-	147.3%	29.9%	-	-	30.1%	10.8%	-	-	29.6%				31.1%
営業利益率	8.6%	18.4%	22.1%	5.7%	10.2%	20.3%	22.5%	4.1%	7.3%	21.3%		15.4%		15.2%
駐車場事業	17.3%	14.8%	15.9%	16.6%	15.9%	15.4%	15.1%	16.8%	15.5%	16.2%				17.1%
スキー場事業	-503.8%	23.4%	29.9%	-49.7%	-13.6%	27.1%	32.2%	-56.3%	-31.5%	27.4%				17.3%
経常利益	**214**	**819**	**982**	**220**	**354**	**989**	**1,058**	**190**	**414**	**1,248**	**130.9%**	**1,270**	**57.3%**	**2,900**
YoY	6.0%	44.1%	7.7%	-1.6%	65.2%	20.8%	7.7%	-13.6%	16.8%	26.2%		-5.4%		11.9%
経常利益率	9.3%	20.8%	23.3%	7.4%	11.6%	22.5%	23.8%	5.9%	12.9%	24.4%		15.4%		17.0%
当期利益	**115**	**539**	**646**	**79**	**199**	**670**	**656**	**56**	**972**	**812**	**115.9%**	**1,540**	**52.5%**	**3,400**
YoY	21.6%	69.1%	-	-32.6%	73.5%	24.5%	1.6%	-29.5%	387.2%	21.2%		77.0%		115.0%
当期利益率	5.0%	13.7%	15.3%	2.6%	6.5%	15.2%	14.8%	1.7%	30.2%	15.9%		18.7%		19.9%





出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
注：FY07/15のQ2(*)の数値は、上期会社計画から第1四半期実績を控除したもの

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

四半期毎の季節性に関しての補足：スキー場事業において主に売上及び利益が計上されるのは、スキー及びスノーボードのシーズンである第２四半期（11-1 月期）、第３四半期（2-4 月期）である。逆に第１四半期（8-10 月期）、第４四半期（5-7 月期）は売上高の計上は少なく、営業損失となる。従って、全社的な売上高、営業利益も同様に第２四半期及び第３四半期に高く、第１四半期及び第４四半期に低くなりやすい点に注意が必要。

2015 年 7 月期第 2 四半期決算実績（2015 年 2 月 26 日発表）

売上高	8,339 百万円	（前年同期比 11.7%増）
営業利益	1,327 百万円	（同 10.2%増）
経常利益	1,662 百万円	（同 23.7%増）
四半期純利益	1,784 百万円	（同 105.1%増）

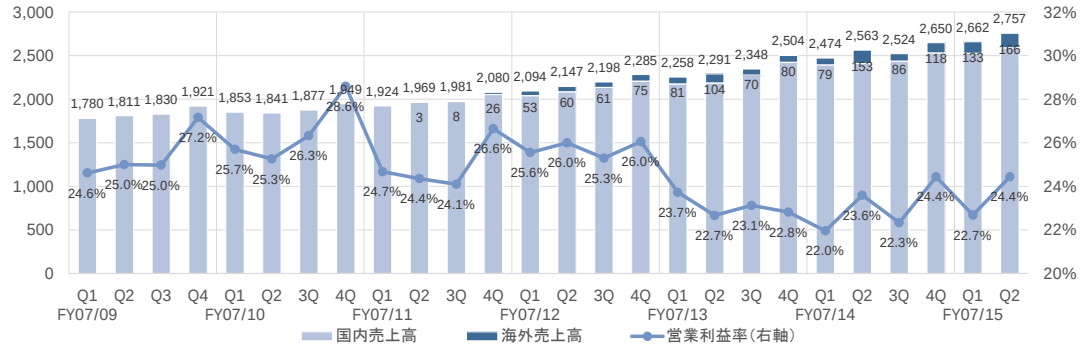
第２四半期累計期間は、スキー場事業において、めいほう高原開発社の株式取得により、めいほうスキー場の運営を開始したこと等により、前回発表の上期業績予想に対して売上高で 1.2%、営業利益で 4.5%上振れた。セグメント別には、駐車場事業がほぼ計画線で着地し、スキー場事業が計画を超過達成した。

また、株式市場の活況により投資有価証券売却益を 280 百万円、円安の進行により為替差益を 77 百万円計上したこと等により、経常利益は 30.9%、当期利益は 115.9%計画を上回った。通期業績予想については修正していない。

駐車場事業

売上高	5,419 百万円	（前年同期比 7.6%増）
営業利益	1,277 百万円	（同 11.3%増）

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成
注：営業利益はその他調整額を含まず

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

駐車場管理・契約台数及び物件数推移

管理・契約台数、物件数（台、件）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2
駐車場借上・管理総台数	**34,111**	**35,161**	**38,027**	**38,627**	**41,210**	**41,496**	**42,385**	**43,305**	**44,879**	**45,880**
国内	28,418	29,315	33,243	34,351	36,698	36,635	36,952	37,207	38,692	38,903
直営月極借上台数	11,423	11,760	12,000	12,529	12,725	13,071	13,247	13,499	13,703	13,795
直営時間貸併用借上台数	5,817	6,027	8,203	8,018	7,868	7,961	8,043	8,326	8,917	8,808
時間貸マネジメント管理台数	11,178	11,528	13,040	13,804	16,105	15,603	15,662	15,382	16,072	16,300
直営月極貸付台数	10,643	10,838	11,155	11,650	11,697	12,057	12,253	12,527	12,749	12,884
（稼働率）	93.2%	92.2%	93.0%	93.0%	91.9%	92.2%	92.5%	92.8%	93.0%	93.4%
YoY	5.5%	5.3%	17.1%	19.3%	29.1%	25.0%	11.2%	8.3%	5.4%	6.2%
直営月極借上台数	13.4%	11.4%	9.2%	10.0%	11.4%	11.1%	10.4%	7.7%	7.7%	5.5%
直営時間貸併用借上台数	13.1%	9.8%	43.8%	38.8%	35.3%	32.1%	-2.0%	3.8%	13.3%	10.6%
時間貸マネジメント管理台数	-4.6%	-2.3%	11.4%	18.6%	44.1%	35.3%	20.1%	11.4%	-0.2%	4.5%
海外	5,693	5,846	4,784	4,276	4,512	4,861	5,433	6,098	6,187	6,977
直営時間貸併用借上台数	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488
時間貸マネジメント管理台数	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
YoY	106.5%	86.1%	52.3%	-11.1%	-20.7%	-16.8%	13.6%	42.6%	37.1%	43.5%
直営時間貸併用借上台数	52.0%	38.9%	11.2%	8.9%	-10.4%	-13.9%	25.8%	47.0%	39.3%	62.8%
時間貸マネジメント管理台数	586.5%	500.9%	413.4%	-40.9%	-40.9%	-22.8%	-9.6%	30.6%	30.6%	-
駐車場物件数	**958**	**991**	**1,016**	**1,045**	**1,060**	**1,086**	**1,119**	**1,138**	**1,149**	**1,155**
国内	948	979	1,004	1,034	1,047	1,073	1,103	1,120	1,130	1,135
直営月極借上物件数	745	769	786	809	823	847	873	890	897	902
直営時間貸併用借上物件数	123	127	131	132	129	134	138	139	137	136
時間貸マネジメント管理物件数	80	83	87	93	95	92	92	91	96	97
YoY	13.5%	10.7%	10.7%	11.3%	10.4%	9.6%	9.9%	8.3%	7.9%	5.8%
直営月極借上物件数	16.6%	12.8%	11.6%	11.3%	10.5%	10.1%	11.1%	10.0%	9.0%	6.5%
直営時間貸併用借上物件数	7.0%	5.8%	7.4%	8.2%	4.9%	5.5%	5.3%	5.3%	6.2%	1.5%
時間貸マネジメント管理物件数	-1.2%	1.2%	7.4%	16.3%	18.8%	10.8%	5.7%	-2.2%	1.1%	5.4%
海外	10	12	12	11	13	13	16	18	19	20
直営時間貸併用借上物件数	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18
時間貸マネジメント管理物件数	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2
YoY	150.0%	100.0%	100.0%	22.2%	30.0%	8.3%	33.3%	63.6%	46.2%	53.8%
直営時間貸併用借上物件数	100.0%	100.0%	125.0%	80.0%	83.3%	37.5%	55.6%	77.8%	54.5%	63.6%
時間貸マネジメント管理物件数	300.0%	100.0%	50.0%	-50.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%	-	-	-
1物件あたりの借上・管理台数	**36**	**35**	**37**	**37**	**39**	**38**	**38**	**38**	**39**	**40**
国内	30	30	33	33	35	34	34	33	34	34
直営月極	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
直営時間貸併用	47	47	63	61	61	59	58	60	65	65
時間貸マネジメント	140	139	150	148	170	170	170	169	167	168
海外	569	487	399	389	347	374	340	339	326	349
直営時間貸併用	627	490	348	348	307	307	282	288	276	305
時間貸マネジメント	482	482	549	570	570	745	745	745	745	745

出所：会社資料よりSR作成

駐車場事業の売上高は、会社計画に対して若干（1.7%）の未達となった。同社ではその要因を、国内における新規案件の獲得件数が想定よりも低かったためと捉えており、また、ベテラン社員を厚く配置する等の対策を既に打っている。以下、国内・海外における駐車場事業の概要である。

国内駐車場事業：売上高 5,119 百万円（前年同期比 6.5%増）
（直営事業 3,599 百万円（同 5.8%増）、マネジメント事業 1,206 百万円（同 1.9%増））

事業環境：需給面では、オフィスビル、商業施設、マンションにおける不稼動駐車場の収益化や高品質な駐車場運営サービスに対する需要は、引続き堅調に推移した。

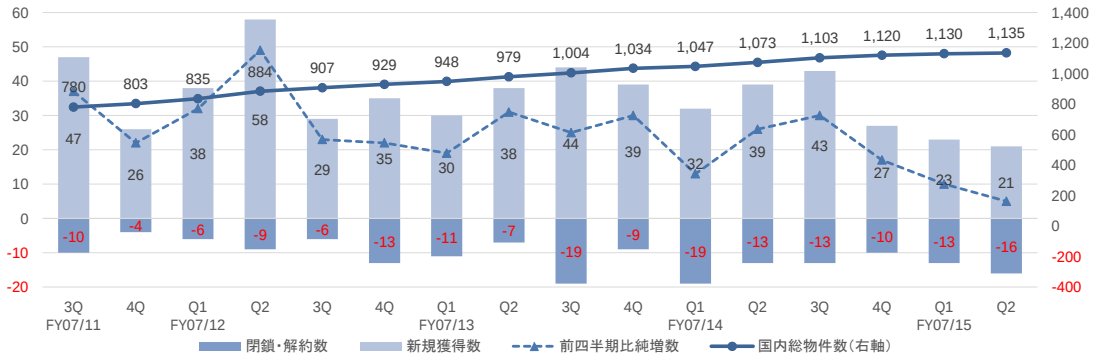
新規案件：新規案件獲得に向けては、同社が強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を主力サービスとして、注力した結果、国内駐車場事業の新規契約物件数は 44 物件、解約は 29 物件、前期末からの純増は 15 物件、国内の運営物件数は 1,135 物件となった。同社では新規獲得数として通期 160 件の目標を掲げているが、第 1 四半期（23 件）・第 2 四

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

半期（21 件）とも未達傾向で推移していると SR 社ではみている。分譲マンションについても、契約までの時間が長いこと等により通期目標 50 件に対して未達基調とみられる。

一部競合企業の極端な安値攻勢による影響は、首都圏では出ているものの、地方では人手不足も一因として収まりつつある模様だ。同社では、安値攻勢に追随せずに下期は新規案件獲得の巻き返しを計画している。既に、近畿・東海地区など既存駐車場の稼働率が高まっている地区から首都圏へベテラン社員を異動することで、新規営業の強化を図っている。

国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）

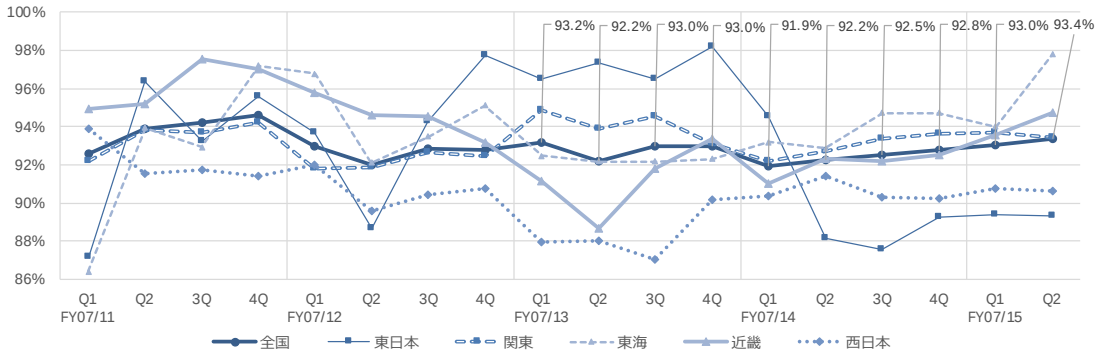


出所：会社資料よりSR作成

既存駐車場の稼働率改善：既存駐車場の稼働率は、近畿及び東海地区の改善が目立つ。特に東海地区は 97.8%まで高まっており、更なる上昇の余地は小さい。同社では改善施策のなかでも駐車場検索サイトの改修の効果が出ているとコメントしている。

ただ、首都圏を含む関東地区の稼働率はほぼ横ばいを継続。期初から取り組んでいる東京本部の組織変更の成果が実績として見えてこない。同社では遅れを認めており、要因として体制の変化に慣れるのに時間がかかった点をあげ、現在は徐々に機能してきているとしている。

月極専用直営物件、契約率推移（数値ラベルは全国）



出所：会社資料よりSR作成

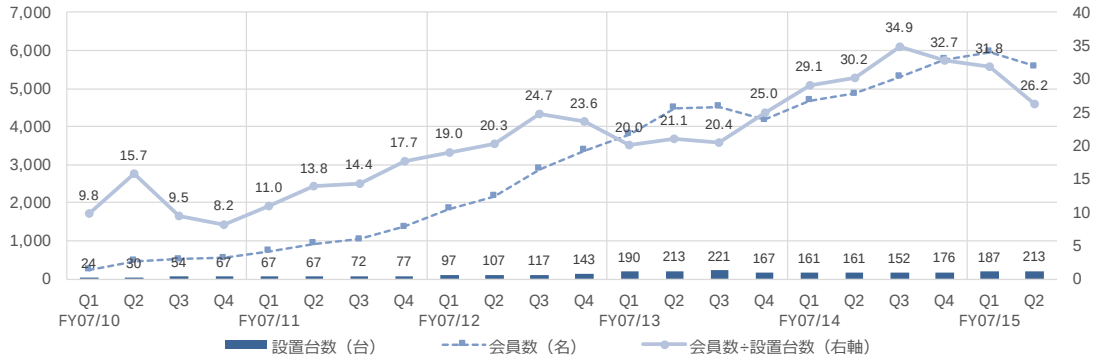
国内駐車場事業の再成長に向けて：同社では国内駐車場事業の成長を加速させるために、こ

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

れまでの「サブリース」及び「マネジメント物件」だけではなく、多様化する駐車場オーナー、ユーザーのニーズに対して新たなソリューション開発・提供を推進している。そして、将来の既存ビル・駐車場の建替え需要の刈り取りに繋げることで、高い成長を実現していく考えにある。

カーシェアリング：設置台数は 213 台と前四半期比 26 台の増加。競合他社との差別化の観点から法人向けに注力、駐車場付きマンスリーレンタカーの販売を引き続き促進している。駐車場付きマンスリーレンタカーは、高稼働なカーシェアリング拠点より収益性は劣るものの、安定性がありイニシャルコストも抑えられる点が特徴。また、設置台数は第 1 四半期（26 台増）第 2 四半期（26 台増）のペースが下期も続く見通し。期末設置台数目標（300 台）達成は難しいとみられる。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR作成

海外駐車場事業：売上高 299 百万円（前年同期比 28.9%増）

物件数　20 件（タイ 17、中国 3）　前年同期 13 件（タイ 11、中国 2）

台数　6,977 台（タイ 5,278、中国 1,699）　前期同期 4,861 台（タイ 3,372、中国 1,489）

タイにおいては、バンコク市内で一番渋滞の激しい交差点に隣接するバンコクシティタワー駐車場（運営台数：790 台）の運営を政府系年金ファンドから新たに受注し、オペレーションの改善等により渋滞解消の一助となるよう、駐車場を効率的に運営している。既存物件においては、新たな月極顧客の獲得を積極的に実施したことや、2014 年 7 月期末に営業開始した駐車場の収益が順調に推移したことにより、収益性の改善が進んだ。

上海（中国）では、更なる現地社員の採用による、経営の現地化を進め、新規契約獲得に注力した。既存物件においては、更なる月極顧客への販売促進による稼働率の向上や料金設定の見直しにより、収益性の改善に取り組んだ。

ソウル（韓国）では、2014 年 7 月に拠点を開設以来、市場調査を行うとともに、積極的に駐車場オーナーへの新規提案を進めている。

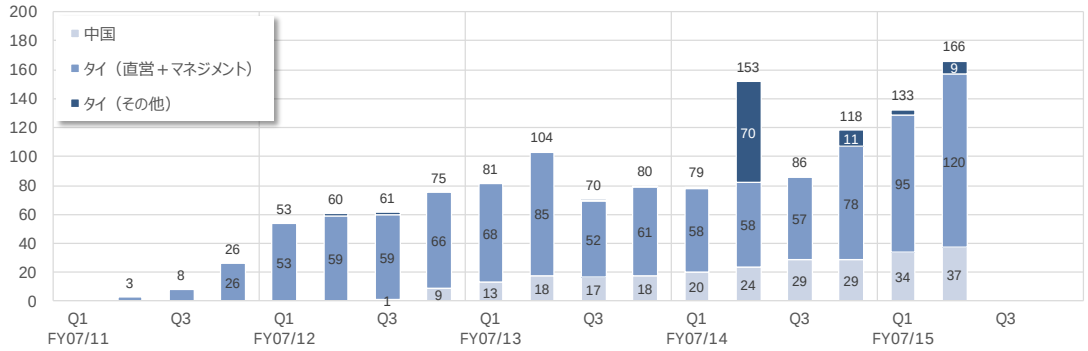
また、2014 年 12 月にジャカルタ（インドネシア）に現地法人を開設することを発表した。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ジャカルタでは駐車場不足や交通渋滞の問題から、同社では日本式のサービスが求められていると考えており、今後の展開として 1）ビルオーナーへの駐車場の安全性向上、収益改善及びサービス向上の提案の開始、2）多数の駐車場を所有する企業との提携、などを視野に入れながら、3 年間で 50 件のプロジェクトの受託、2016 年 7 月期以降の黒字化を目指している。

また、海外駐車場事業の営業損益は前年同期比で 24 百万円の減益となったが、これは前第 2 四半期におけるコンサルティング関連売上高減少による影響が大きいと考えられる。

海外売上高推移



出所：会社資料よりSR作成

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/12				FY07/13				FY07/14				FY07/15	
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**	**133**	**166**
直営	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83	102	130
マネジメント	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23	26	27
その他	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11	3	9
タイ	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89	98	129
直営	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77	95	120
マネジメント	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-	-	-
その他	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11	3	9
中国		0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29	34	37
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6	7	10
マネジメント	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23	26	27
その他	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**	**19**	**20**
時間貸併用	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16	17	18
マネジメント	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2
タイ	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15	16	17
時間貸併用	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15	16	17
マネジメント	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-	-	-
中国	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1
マネジメント	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**	**6,187**	**6,977**
直営	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	5,488
マネジメント	281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489
タイ	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488	5,278
直営	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488	5,278
マネジメント	281	281	281	789	789	789	508							
中国	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699	1,699	1,699
直営											210	210	210	210
マネジメント		40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

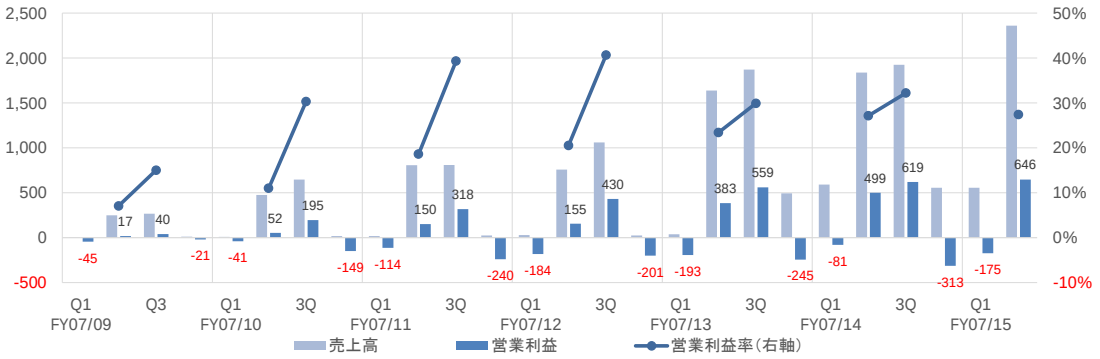
スキー場事業

売上高　　2,914 百万円　　（前年同期比 20.0%増）
営業利益　　472 百万円　　（同 12.8%増）

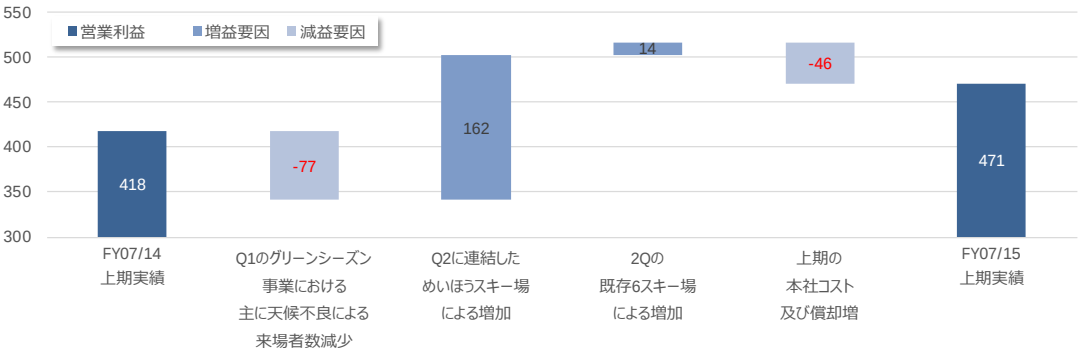
販売単価改善も、白馬エリアのスキー場は地震の影響により来場者数が前同比減少

当シーズンにおいては、サービスの向上に伴うリフト券の値上げ等により、販売単価が改善した。一方で、長野県神城断層地震の影響により、既存６箇所のスキー場において、来場者数の合計が、前年同期を下回る結果となったが、新たに、めいほうスキー場が加わったことで、全体の来場者数は増加した。

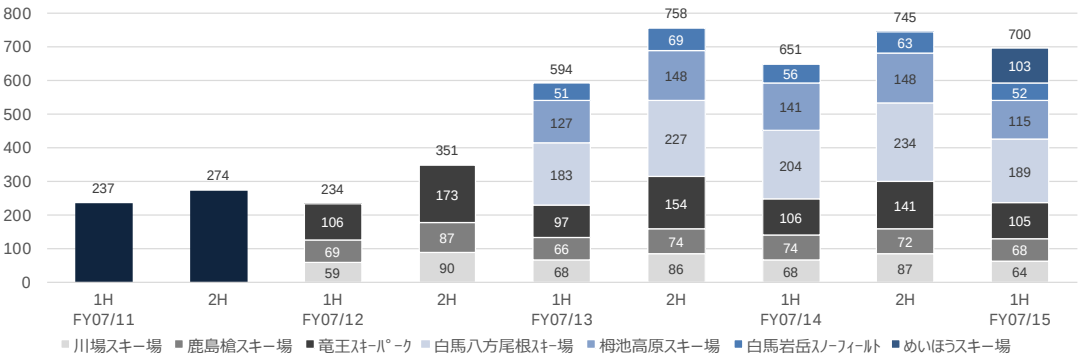
スキー場事業四半期業績推移（百万円）



営業利益増減要因（百万円）



ウィンターシーズン、スキー場別来場者数



出所：会社資料よりSR作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

地震の影響は、1 月後半以降終息傾向にある

HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場と HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド、HAKUBA VALLEY 栂池高原スキー場、HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場のいずれにおいても降雪に恵まれたが、地震の影響による団体ツアーのキャンセルの影響等があり、集客で苦戦した。一方、インバウンドの顧客来場者数は増加した。

めいほうスキー場はグループ入り 1 年目ながら来場者数は前年同期を上回った模様

今シーズンより同社グループスキー場に加わっためいほうスキー場は、シーズン開始前からのスキー・スノーボード用品の展示販売イベントへの積極的な参加等さまざまな広告活動や各種営業施作が奏功し、103 千人の来場者数となった。同社によると来場者数は前年同期を上回ったとのこと。 グリーンシーズンについては引き続き検討中であるとしている。来シーズンに向けては、過去にグループ入りしたスキー場同様に来場者数の増加を目指し、様々な施策を打っていくものとみられる。今期は第 2 四半期からの連結であるため、第 1 四半期の固定費（推定 1 億円強）が浮いた形となっているが、来期はスキー場事業全体でこの固定費を補っての成長ができるかに注目したい。

レンタルショップ経営のスパイシーもインバウンド効果もあり好調に推移

また、スパイシー社が経営するレンタルショップでは、HAKUBA VALLEY エリアを中心に、前年を上回るインバウンド顧客からの支持を受け、好調に推移した。 スキー場事業の業績にも貢献していると SR 社ではみている。

来場者数（人）

グリーンシーズン施設名（索道を稼働した設備）	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 1H	FY07/15 1H	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%	96	75	-21.8%
ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%	74	60	-19.7%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%	16	15	-6.3%
竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%	5	5	-13.8%
小計	**98**	**275**	**180.0%**	**193**	**155**	**-19.4%**
グリーンシーズン施設名（その他の設備）	**FY07/13 通期**	**FY07/14 通期**	**YoY**	**FY07/14 1H**	**FY07/15 1H**	**YoY**
鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%	3	3	15.3%
川場スキー場 (*)	1	1	44.3%	20	25	20.6%
小計	**5**	**6**	**22.7%**	**24**	**28**	**19.9%**
合計	**103**	**281**	**172.5%**	**217**	**183**	**-15.1%**

ウィンターシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 1H	FY07/15 1H	YoY
HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場	410	438	6.8%	204	189	-7.2%
HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド	120	119	-0.8%	56	52	-7.6%
HAKUBA VALLEY 栂池高原スキー場	275	289	5.1%	141	115	-18.0%
HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場	140	146	4.3%	74	68	-7.5%
竜王スキーパーク	251	247	-1.6%	106	105	-0.3%
川場スキー場	154	155	0.6%	68	64	-6.1%
めいほうスキー場	-	-	-	-	103	-
小計	**1,350**	**1,394**	**3.3%**	**651**	**700**	**7.3%**

出所：会社資料よりSR作成
注：川場スキー場は、FY07/13及びFY07/14通期の数値についてはアウトドアフィールド来場者のみ。FY07/14及びFY07/15の1Hの数値は、おにぎり店のレジ通過者数及びアウトドアフィールド来場者の合計

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2015 年 7 月期第 1 四半期決算実績（2014 年 11 月 27 日発表）

売上高	3,218 百万円	（前年同期比 5.0%増）
営業利益	236 百万円	（同 24.3%減）
経常利益	413 百万円	（同 16.8%増）
四半期純利益	971 百万円	（同 387.2%増）

経常利益は、保有する投資有価証券の一部売却や円安による為替差益が発生したことにより、過去最高を記録した。当期利益についても、子会社である日本スキー場開発株式会社が第三者割当増資に成功した結果、持分変動利益が 760 百万円発生したことから、過去最高を記録した。

第 1 四半期は利益面ではほぼ会社計画線、第 2 四半期以降は M&A した子会社に注目

会社計画比では若干売上が弱かったものの、利益面ではほぼ計画線で推移しているとみられる。また、第 2 四半期以降は、2014 年 10 月に連結子会社化しためいほう高原開発（岐阜県郡上市にてめいほうスキー場を運営）が業績に貢献してくる点に期待が高まる。

また、2014 年 11 月 22 日に長野県白馬村を中心に発生した地震による影響は、スキー場の一部コースでみられたものの 12 月のオープン前には解消する見込み。また、主要国道は通じており、一部復旧に向けて作業中の道路についても大型バスも通行可能な迂回路が整備されており懸念はないとみられる。

駐車場事業

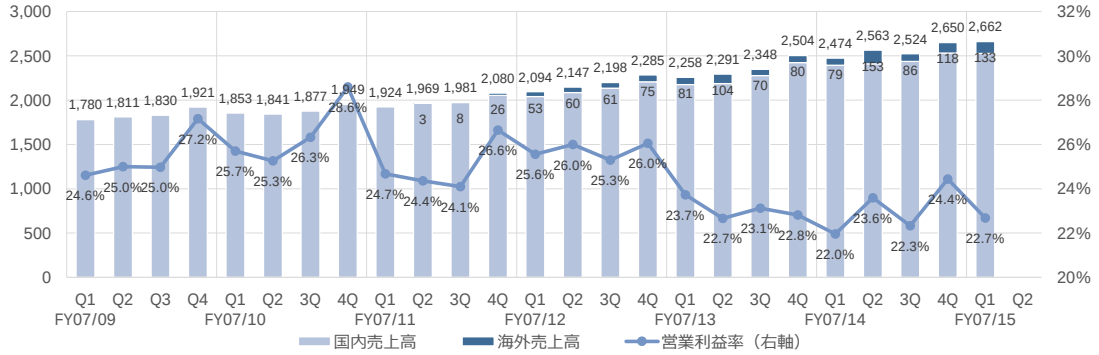
売上高	2,662 百万円	（前年同期比 7.6%増）
営業利益	603 百万円	（同 11.2%増）

駐車場事業は引き続き、同社が強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を軸に、運営物件数・台数の増加が図られ、売上高は前年同期比 7.6%増、営業利益は同 11.2%増となった。新規契約の獲得数については会社期初計画に対して未達気味であったと SR 社ではみているが、一方で、稼働率は前年同期を底に改善基調が継続している。

また、多様化する顧客ニーズを背景とした、駐車場の購入やリフォーム、駐車場建替えに関するコンサルティングサービス等の新たなソリューションの開発や人材育成など、更なる成長に向けた取り組みが行われた。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成
注：営業利益はその他調整額を含まず

駐車場管理・契約台数及び物件数推移

管理・契約台数、物件数（台、件）	FY07/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY07/15 Q1	Q2
駐車場借上・管理総台数	**34,111**	**35,161**	**38,027**	**38,627**	**41,210**	**41,496**	**42,385**	**43,305**	**44,879**	
国内	28,418	29,315	33,243	34,351	36,698	36,635	36,952	37,207	38,692	
直営月極借上台数	11,423	11,760	12,000	12,529	12,725	13,071	13,247	13,499	13,703	
直営時間貸併用借上台数	5,817	6,027	8,203	8,018	7,868	7,961	8,043	8,326	8,917	
時間貸マネジメント管理台数	11,178	11,528	13,040	13,804	16,105	15,603	15,662	15,382	16,072	
直営月極貸付台数	10,643	10,838	11,155	11,650	11,697	12,057	12,253	12,527	12,749	
（稼働率）	93.2%	92.2%	93.0%	93.0%	91.9%	92.2%	92.5%	92.8%	93.0%	
YoY	5.5%	5.3%	17.1%	19.3%	29.1%	25.0%	11.2%	8.3%	5.4%	
直営月極借上台数	13.4%	11.4%	9.2%	10.0%	11.4%	11.1%	10.4%	7.7%	7.7%	
直営時間貸併用借上台数	13.1%	9.8%	43.8%	38.8%	35.3%	32.1%	-2.0%	3.8%	13.3%	
時間貸マネジメント管理台数	-4.6%	-2.3%	11.4%	18.6%	44.1%	35.3%	20.1%	11.4%	-0.2%	
海外	5,693	5,846	4,784	4,276	4,512	4,861	5,433	6,098	6,187	
直営時間貸併用借上台数	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,698	
時間貸マネジメント管理台数	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489	
YoY	106.5%	86.1%	52.3%	-11.1%	-20.7%	-16.8%	13.6%	42.6%	37.1%	
直営時間貸併用借上台数	52.0%	38.9%	11.2%	8.9%	-10.4%	-13.9%	25.8%	47.0%	39.3%	
時間貸マネジメント管理台数	586.5%	500.9%	413.4%	-40.9%	-40.9%	-22.8%	-9.6%	30.6%	30.6%	
駐車場物件数	**958**	**991**	**1,016**	**1,045**	**1,060**	**1,086**	**1,119**	**1,138**	**1,149**	
国内	948	979	1,004	1,034	1,047	1,073	1,103	1,120	1,130	
直営月極借上物件数	745	769	786	809	823	847	873	890	897	
直営時間貸併用借上物件数	123	127	131	132	129	134	138	139	137	
時間貸マネジメント管理物件数	80	83	87	93	95	92	92	91	96	
YoY	13.5%	10.7%	10.7%	11.3%	10.4%	9.6%	9.9%	8.3%	7.9%	
直営月極借上物件数	16.6%	12.8%	11.6%	11.3%	10.5%	10.1%	11.1%	10.0%	9.0%	
直営時間貸併用借上物件数	7.0%	5.8%	7.4%	8.2%	4.9%	5.5%	5.3%	5.3%	6.2%	
時間貸マネジメント管理物件数	-1.2%	1.2%	7.4%	16.3%	18.8%	10.8%	5.7%	-2.2%	1.1%	
海外	10	12	12	11	13	13	16	18	19	
直営時間貸併用借上物件数	6	8	9	9	11	11	14	16	17	
時間貸マネジメント管理物件数	4	4	3	2	2	2	2	2	2	
YoY	150.0%	100.0%	100.0%	22.2%	30.0%	8.3%	33.3%	63.6%	46.2%	
直営時間貸併用借上物件数	100.0%	100.0%	125.0%	80.0%	83.3%	37.5%	55.6%	77.8%	54.5%	
時間貸マネジメント管理物件数	300.0%	100.0%	50.0%	-50.0%	-50.0%	-50.0%	-33.3%	-	-	
1物件あたりの借上・管理台数	**36**	**35**	**37**	**37**	**39**	**38**	**38**	**38**	**39**	
国内	30	30	33	33	35	34	34	33	34	
直営月極	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
直営時間貸併用	47	47	63	61	61	59	58	60	65	
時間貸マネジメント	140	139	150	148	170	170	170	169	167	
海外	569	487	399	389	347	374	340	339	326	
直営時間貸併用	627	490	348	348	307	307	282	288	276	
時間貸マネジメント	482	482	549	570	570	745	745	745	745	

出所：会社資料よりSR作成

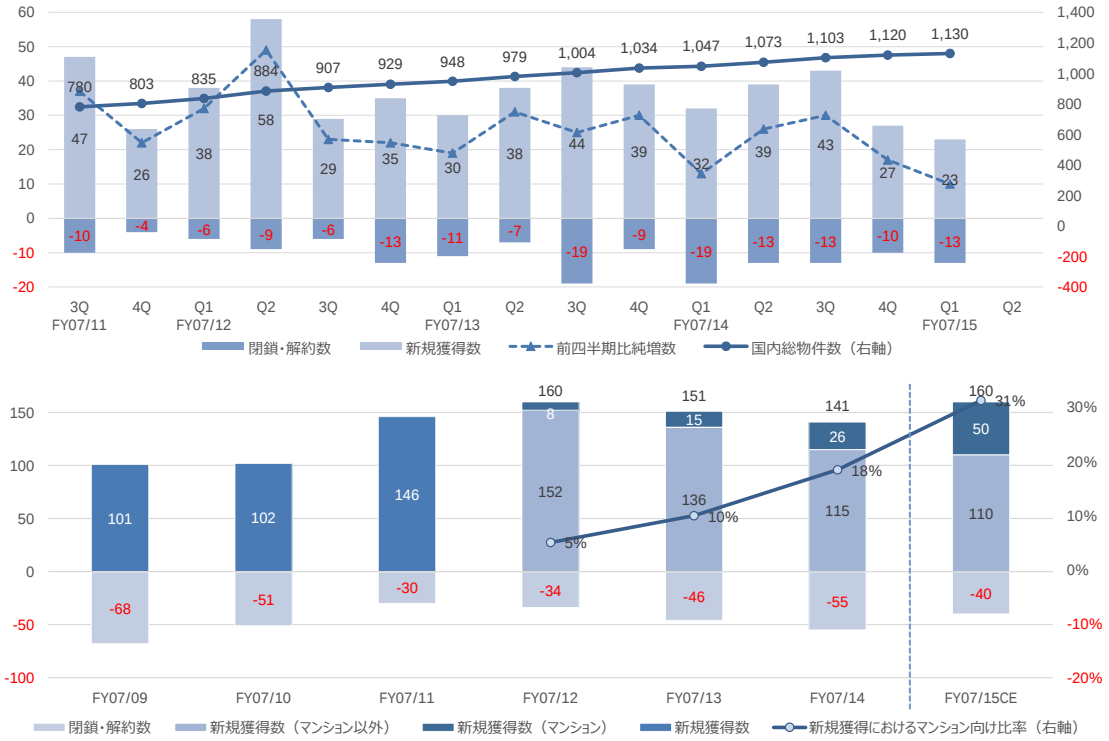
国内駐車場事業：売上高 2,528 百万円（前年同期比 5.6%増）
（直営事業 1,786 百万円（同 5.0%増）、マネジメント事業 595 百万円（同 0.5%増））

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

事業環境と同社取組：不稼動駐車場の収益化需要、駐車場におけるサービス・安全性向上への需要は引き続き堅調に推移した。新規物件では、新たに竣工したオフィスビル・商業施設の時間貸し駐車場の運営を開始し、地方拠点展開においても、関西エリアを中心に全国的に新規物件の稼働や購入が進んだ。また、新たなソリューションとして展開している LED 事業においても新規受託に成功した。

新規契約物件数：その結果、2014 年 7 月期末からの物件数の純増は 10 件（新規契約 23 件、解約 13 件）、運営物件数は 1,130 件となった。新規獲得数は前四半期に引き続き 30 件を割り込んでおり、通期目標の 160 件に対しては未達気味であると考えられる。ただし、獲得した新規案件は、価格競争に追従したものではなく、LED 導入支援サービスなどサービス品質で獲得した案件であるとみられる。新規物件数については下期に向けて急ピッチで積み上げが必要であるとの認識を示している。また、分譲マンションにおける新規獲得数は 3 物件、第 2 四半期以降は仕掛中の案件を契約に結びつけることで拡大を狙っている。

国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）



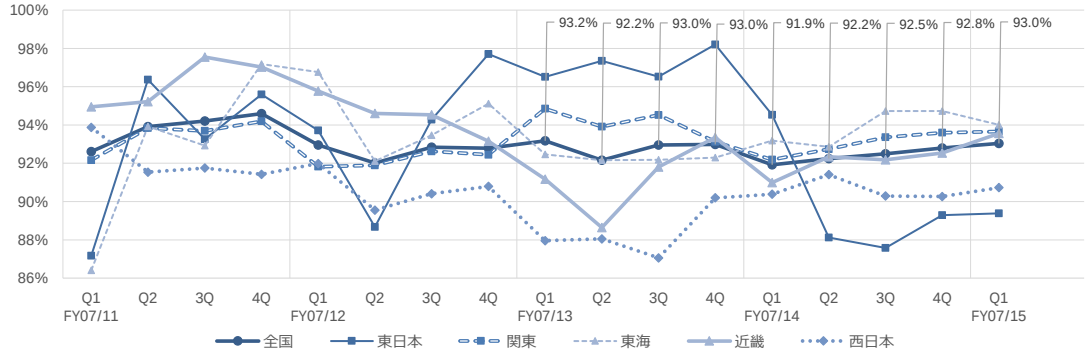
出所：会社資料よりSR作成

既存物件：既存物件においては、営業人員の拡充と、月極ユーザーへの販売促進を積極化したことによって近畿・関東エリアを中心に月極専用駐車場の契約率が向上した。国内全体の契約率は、2014 年 7 月期第 1 四半期の 91.9%を底に改善基調が続き、2015 年 7 月期第 1 四半期は 93.0%までに改善した。借上台数の過半を占める関東エリアにおいても同様に 92.2%を底に 93.7%まで改善、直近四半期比でも 0.1 ポイントの改善がみられた。同社では、

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

東京本部組織変更の効果が出てきていると認識しており、第 4 四半期に目標の 93.8%まで改善すべく、営業力の強化に努めている。

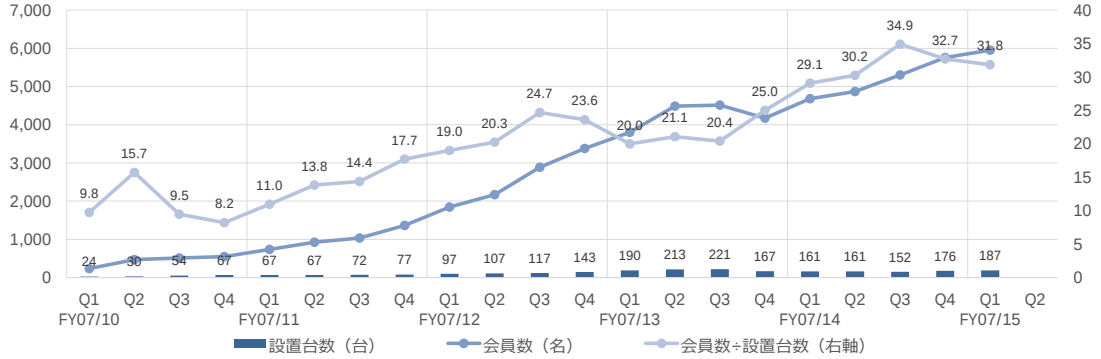
月極専用直営物件、契約率推移（数値は全国）



出所：会社資料よりSR作成

カーシェアリング：設置台数は 187 台と前四半期比 26 台増加した。大阪エリアにおいて新たに車両を設置するとともに、新商品の駐車場付マンスリーレンタカーの販売を促進した。設置台数は 2015 年 7 月末に 300 台を目標としているが、第 2 四半期に本格的に拡大を図る予定であり、計画線とのこと。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR作成

海外駐車場事業：売上高 133 百万円（前年同期比 66.5%増）

物件数	19 件（タイ 16、中国 3）	前年同期	13 件（タイ 11、中国 2）
台数	6,187 台（タイ 4,488、中国 1,699）	前期同期	4,512 台（タイ 3,372、中国 1,140）

海外駐車場事業はほぼ計画線で推移している模様。タイでは、政府系年金ファンドが保有するサービスアパートメントや、大手財閥が保有する宿泊施設などの駐車場の運営開始に加え、新たな月極顧客の獲得を積極的に行った影響や既存物件の寄与により収益性が改善した。政府系年金ファンドや大手財閥関連の案件は第 2 四半期以降も増える見通しとのこと。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

中国上海においては、不動産オーナー向けのセミナーの開催を通じて新規契約獲得を重点的に行った。既存物件では従来一部無料であった顧客への課金開始や、稼働率の上昇を図ったことにより、収益性が改善した。また、引き続きスタッフの教育・研修を実施した。

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/11		FY07/12					FY07/13				FY07/14				FY07/15
（百万円）	Q2	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	**3**	**8**	**26**	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**	**133**
直営	3	8	26	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83	102
マネジメント			-	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23	26
その他	0	0	0	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11	3
タイ	3	8	26	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89	98
直営	3	8	26	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77	95
マネジメント			-	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-	-
その他	0	0	0	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11	3
中国					0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29	34
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6	7
マネジメント	-	-	-	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23	26
その他	-	-	-	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**1**	**1**	**2**	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**	**19**
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16	17
マネジメント	-	-	-	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2
タイ	1	1	2	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15	16
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15	16
マネジメント	-	-	-	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-	-
中国	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1
マネジメント	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**479**	**479**	**2,396**	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**	**6,187**
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609	4,488
マネジメント				281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,699
タイ	479	479	2,396	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399	4,488
マネジメント				281	281	281	789	789	789	508						
中国	-	-	-	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699	1,699
直営														210	210	210
マネジメント					40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業

売上高　　554 百万円　　（前年同期比 6.0%減）
営業損失　　174 百万円（前年同期は 80 百万円の営業損失）

グリーンシーズンは天候不順の影響を受ける

第 1 四半期は台風などの天候不順の影響を大きく受け、来場者数は 149 千人（同 18.8%減）となった。新たな営業体制の一環として加わった白馬エリアを中心に 10 店舗を展開するスパイシーレンタルも客足が伸びず、前年同期に比べ減収減益の結果であった。また、同社は今年度から海外営業を強化しており、白馬エリア地元公共団体との連携のもと、豪州や東アジアに加え ASEAN 諸国、欧州、ロシア等、世界各国からの顧客獲得に取り組んだ。

M&A を見越した先行費用等の増加により営業損失幅が前年同期比拡大

第 1 四半期は前年同期比で売上の減少幅（36 百万円）以上に営業損失幅が拡大（94 百万円）しているが、これは後述のめいほう高原開発の M&A を見越した本社機能の強化や、運営会社における修繕費・広告宣伝費の増加など、販管費が増えたことによるもので、同社によると

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ほぼ計画通りの営業損失額であったとのこと。

めいほうスキー場のグループ入り：今期及び来期以降の業績貢献が見込まれる

2014 年 10 月 20 日、同社は、連結子会社日本スキー場開発株式会社がめいほう高原開発株式会社の株式を取得し子会社化（同社の孫会社化）することを発表、めいほうスキー場（岐阜県郡上市）が、7 箇所目のスキー場として同社グループに加わった。

同社では今回の孫会社化の意義について、めいほうスキー場の持つ魅力や発展性に着目し、同社との相乗効果を発揮することで国内スキー場業界における競争優位性を確保して更なるサービス及び事業基盤の強化が図れるものと判断した、と述べている。また、運営スキー場は現在長野県に集中していることからリスク分散の狙いもあるとみられる。

今期は第 1 四半期の固定費負担がない：今期業績への影響については、2015 年 7 月期は第 2 四半期以降に連結されるため、オフシーズンである第 1 四半期（8～10 月）の固定費負担がない。そのため、繁忙期である第 2･第 3 四半期がフルに業績寄与しオフシーズンは第 4 四半期のみとなる点は留意したい。グリーンシーズンの運営についてはまだ未定とのこと。

来期以降は同社の総合力で業績改善を見込む：来期以降についても、同社によると過去に M&A したスキー場は、グループ入り前後で来場者数は約 1～2 割の増加がみられているという。また、グループ入りすることで、バイイングパワーを活かしたコスト削減やサービスの向上、営業の拡大が見込めることに加えて、めいほうスキー場は名古屋セントレア空港から岐阜高山や白川郷を抜けて富山に至るインバウンドの観光コース上に位置していることも同社では期待をしている。

株式の 61.36%所有：めいほう高原開発はめいほうスキー場（岐阜県郡上市）を運営し、名古屋鉄道（東証 1 部 9048）が 1,960 株（持株比率 49.0%）、郡上市が 1,320 株（同 33.0%）の株式を保有。本件契約締結後に実施される第三者割当増資により名古屋鉄道が引き受ける 1,280 株を含めて、同社が名古屋鉄道の持分 3,240 株を 167 百万円（アドバイザリー費用 2 百万円を含めた取得価額は 169 百万円）で取得する予定で、異動後の同社の所有割合は 61.36%となる見込み。

直近業績は売上高 1,081 百万円、営業利益 109 百万円：めいほう高原開発は直近 3 期とも営業黒字であり、直近 2 期の営業利益率も 10%前後であり収益性は悪くない。ただ、これまで手掛けてきたエリア（長野県（白馬村周辺、北志賀高原周辺）・群馬県川場村）とは商圏が異なることから、同社では 2015 年 7 月期の業績予想は当初計画のまま据え置くとしている。しかしながら、上述のようにオフシーズンである第 1 四半期の固定費負担がないことから、今期の業績は実態以上の利益貢献があると予想される。

めいほうスキー場について

めいほう高原開発は、6 本のリフトを有し、ゲレンデは山頂 1,600 メートルから 900 メートルのふもとまで 4 つの初級ゲレンデ（滑走距離 560～1,100m）と初級から上級のコースを

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

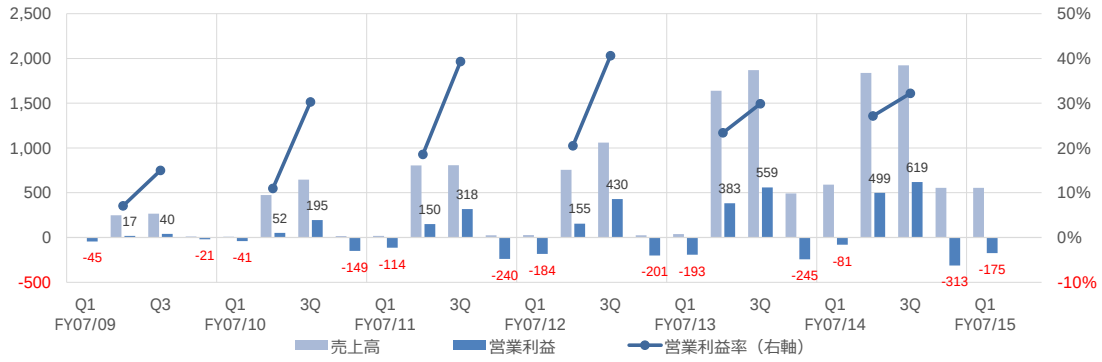
11 本揃える。最大滑走距離は山頂からふもとまでの初級コースで 5,000m に及ぶ。

交通アクセスは東海北陸自動車道の郡上八幡 IC 下車 30km で、名古屋より概ね 1 時間 40 分ほど、大阪の吹田ジャンクションからは約 3 時間と、関西圏からはアクセスがし易い。

（百万円）	FY02/12	FY02/13	FY02/14
売上高	1,012	1,074	1,081
YoY	-	6.1%	0.7%
営業利益	34	105	109
YoY	-	208.8%	3.8%
営業利益率	3.4%	9.8%	10.1%
経常利益	30	103	109
経常利益率	3.0%	9.6%	10.1%
当期利益	17	63	74
当期利益率	1.7%	5.9%	6.8%
総資産	1,767	1,670	1,578
純資産	335	399	473
純資産比率	19.0%	23.9%	30.0%
ROE	-	8.6%	8.5%

出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業四半期業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR作成

スキー場事業の沿革

決算期	年	月	概要
2006年7月期	2005年	12月	日本スキー場開発設立
2008年7月期	2006年	9月	サンアルピナ鹿島槍スキー場を550百万円で購入
2010年7月期	2009年	11月	竜王観光の株式100%を取得し連結子会社化
2011年7月期	2010年	10月	川場リゾートの株式99.9%を取得し連結子会社化
2013年7月期	2012年	11月	白馬観光の株式95.46%を取得し連結子会社化 （白馬観光は白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場を運営）
	2013年	4月	総合レンタルショップ「スパイシー」の株式100%を取得し連結子会社化
2015年7月期	2014年	10月	めいほう高原開発株式会社の株式61.36%を取得し連結子会社化

出所：会社資料よりSR作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

グリーンシーズン施設の来場者数（人）

グリーンシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 Q1	FY07/15 Q1	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%	94	74	-21.2%
ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%	74	59	-19.2%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%	15	15	-2.4%
竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%	5	4	-12.3%
小計	**98**	**275**	**180.0%**	**190**	**154**	**-18.6%**
グリーンシーズン施設名	FY07/13 通期	FY07/14 通期	YoY	FY07/14 Q1	FY07/15 Q1	YoY
鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%	3	3	14.4%
川場スキー場 (*)	1	1	44.3%	15	19	28.7%
小計	**5**	**6**	**22.7%**	**18**	**23**	**26.3%**
合計	**103**	**281**	**172.5%**	**208**	**177**	**-14.9%**

出所：会社資料よりSR作成
注：川場スキー場は、FY07/13及びFY07/14通期の数値についてはアウトドアフィールド来場者のみ。FY07/14及びFY07/15のQ1の数値は、おにぎり店のレジ通過者数及びアウトドアフィールド来場者の合計

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2015 年 7 月期の会社計画（2015 年 4 月 10 日発表）

連結業績（百万円）	FY07/13 上期	FY07/13 下期	FY07/13 通期	FY07/14 上期	FY07/14 下期	FY07/14 通期	FY07/15 上期	FY07/15 下期会予	FY07/15 通期会予
売上高	**6,225**	**7,212**	**13,437**	**7,465**	**7,653**	**15,118**	**8,339**	**8,761**	**17,100**
YoY	23.9%	29.6%	26.9%	19.9%	6.1%	12.5%	11.7%	14.5%	13.1%
売上総利益	**2,628**	**3,131**	**5,759**	**3,426**	**3,168**	**6,594**	**3,774**		
YoY	25.1%	28.7%	27.0%	30.4%	1.2%	14.5%	10.2%		
売上総利益率	42.2%	43.4%	42.9%	45.9%	41.4%	43.6%	45.3%		
販売費及び一般管理費	1,709	2,029	3,737	2,221	2,037	4,259	2,446		
売上高販管費比率	27.4%	28.1%	27.8%	29.8%	26.6%	28.2%	29.3%	0.0%	0.0%
営業利益	**919**	**1,102**	**2,021**	**1,204**	**1,131**	**2,335**	**1,327**	**1,273**	**2,600**
YoY	19.3%	4.9%	11.0%	31.0%	2.6%	15.5%	10.2%	12.6%	11.4%
営業利益率	14.8%	15.3%	15.0%	16.1%	14.8%	15.4%	15.9%	14.5%	15.2%
経常利益	**1,033**	**1,202**	**2,236**	**1,343**	**1,249**	**2,592**	**1,662**	**1,238**	**2,900**
YoY	34.1%	5.8%	17.3%	30.0%	3.8%	15.9%	23.7%	-0.8%	11.9%
経常利益率	16.6%	16.7%	16.6%	18.0%	16.3%	17.1%	19.9%	14.1%	17.0%
当期純利益	**654**	**725**	**1,378**	**870**	**712**	**1,582**	**1,784**	**1,616**	**3,400**
YoY	58.2%	587.9%	165.9%	33.1%	-1.8%	14.7%	105.1%	127.0%	115.0%

セグメント別（百万円）	FY07/13 上期	FY07/13 下期	FY07/13 通期	FY07/14 上期	FY07/14 下期	FY07/14 通期	FY07/15 上期	FY07/15 下期会予	FY07/15 通期会予
駐車場事業									
売上高	**4,549**	**4,851**	**9,400**	**5,037**	**5,174**	**10,212**	**5,419**		
YoY	7.2%	8.2%	7.8%	10.7%	6.7%	8.6%	7.6%		
営業利益	**1,055**	**1,114**	**2,169**	**1,148**	**1,211**	**2,359**	**1,277**		
YoY	-3.5%	-3.2%	-3.4%	8.8%	8.7%	8.8%	11.3%		
営業利益率	23.2%	23.0%	23.1%	22.8%	23.4%	23.1%	23.6%		
営業利益(その他調整含む)	**729**	**788**	**1,517**	**786**	**824**	**1,610**			
YoY	-8.7%	-4.2%	-6.4%	7.8%	4.6%	6.1%			
営業利益率	16.0%	16.2%	16.1%	15.6%	15.9%	15.8%			
スキー場事業									
売上高	**1,676**	**2,360**	**4,037**	**2,427**	**2,479**	**4,906**	**2,914**		
YoY	113.9%	117.8%	116.2%	44.8%	5.0%	21.5%	20.0%		
営業利益	**190**	**314**	**504**	**418**	**307**	**725**	**472**		
YoY	-	37.4%	152.0%	119.8%	-2.4%	43.7%	12.8%		
営業利益率	11.3%	13.3%	12.5%	17.2%	12.4%	14.8%	16.2%		

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は、2015 年 4 月 10 日に 2015 年 7 月期通期業績予想を修正した。以下は修正発表以前の概要である。

連結業績：過去最高の更新、二桁増収増益を見込む

当期利益の大幅増は日本スキー場開発社の第三者割当増資実施による特別利益によるもの

2015 年 7 月期は売上高 17,100 百万円（前期比 13.1%増）、営業利益 2,900 百万円（同 24.2%増）、経常利益 2,900 百万円（同 11.9%増）、当期利益 2,620 百万円（同 65.7%増）と、売上高･利益とも二桁増収増益で過去最高の更新を狙う。当期利益は、連結子会社日本スキー場開発の第三者割当増資の実施により持分変動利益 750 百万円を特別利益に織込んでいる。

駐車場事業、スキー場事業とも二桁成長を見込む

事業別には、駐車場事業が売上高 11,570 百万円（同 13.3%増）、営業利益 1,980 百万円（全社費用含む）（同 23.0%増）、スキー場事業が売上高 5,500 百万円（同 12.0%増）、営業利益

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

950 百万円（同 31.1%増）と、両部門とも二桁成長を計画する。

新規事業は売上高 30 百万円、営業損失 30 百万円を予定

また、2015 年 7 月期より新規事業として、海外子女及び帰国子女への教育を目的とした子会社を設立した。新規事業はこうした教育事業などで売上高 30 百万円、営業損失 30 百万円を見込む。

増配を予定

2015 年 7 月期の配当は 1 株あたり 3 円と増配を予定、今後も高い株主還元を維持したいとしている。

株主還元の状況推移

（百万円）		FY07/07	FY07/08	FY07/09	FY07/10	FY07/11	FY07/12	FY07/13	FY07/14	FY07/15 会予
一株あたり配当金	（円）	200	200	200	100	150	200	250	2.7	3.0
配当総額	a)	681	680	679	339	503	668	835	904	1,005
自己株式取得総額	b)	254	100	34	-	190	30	-	-	-
株主還元総額	c) = a) + b)	935	780	712	339	693	698	835	904	1,005
当期純利益	d)	642	489	614	765	850	518	1,378	1,582	2,620
配当性向	**a) / d)**	**106%**	**139%**	**111%**	**44%**	**59%**	**129%**	**61%**	**57%**	**38%**
株主還元性向	**c) / d)**	**146%**	**159%**	**116%**	**44%**	**81%**	**135%**	**61%**	**57%**	**38%**

出所：会社資料よりSR社作成
注：FY07/15会社予想の数値は、一株あたり配当金、当期純利益を除いて2014年7月末の株式数を基にSRが算出した数値。

駐車場事業

売上高 11,570 百万円（前期比 13.3%増）、営業利益 1,980 百万円（同 23.0%増）を見込む。

国内駐車場事業においては、1) 新規物件の獲得力強化、なかでも分譲マンションに注力、2) 既存物件では、収益性・サービス・安全性の向上に努め、月極駐車場では契約率の上昇を見込む。また、3) カーシェアリングでは改善した収益性を維持しつつ車両の拡大を図る計画。

海外駐車場においては、1) タイはコンサルティング事業を含めて更なる業績の拡大を目指し、2) 中国では次期以降の黒字化を目標に、新規契約の獲得を加速させていきたい、としている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

駐車場事業会社計画

（百万円）	FY07/14 実績	FY07/15 会予	増減	YoY
売上高	10,212	11,570	+1,358	13.3%
売上総利益	3,764	4,418	+654	17.4%
売上総利益率	36.9%	38.2%	+1.3ppt	-
販管費	2,150	2,438	+288	13.4%
営業利益	1,610	1,980	+370	23.0%
営業利益率	15.8%	17.1%	+1.3ppt	-
国内新規獲得物件数（件）	141	160	+19	13.5%
国内新規獲得台数（台）	5,396	2,700	-2,696	-50.0%
国内直営契約台数（台）	4,443	6,300	+1,857	41.8%
国内月極期末契約率	92.8%	93.8%	+1.0ppt	-

出所：会社資料よりSR社作成

国内駐車場事業

国内駐車場事業は、新規獲得物件数 160 件（前期 141 件）、新規獲得台数 2,700 台（前期比 50.0%減）を狙う。新規物件は、分譲マンション駐車場のサブリース市場の拡大を見込み、50 件（前期 26 件）の新規契約獲得を目指す。新規獲得台数は大幅減となるが、これは大型案件の不健全な競争環境と、分譲マンションの新規案件増加を織込んだことによる。

大型物件市場の価格競争に追従はせず

大型案件の市場環境について、同社では一部競合企業の極端な安値攻勢によって市場が不健全な状況に陥っているとみている。2014 年 7 月期の既存時間貸マネジメント物件の売上総利益は前期比 5.7%減少し、同社では課題として強く認識をしている。そして、こうした環境下においては価格で対抗するのではなく、サービス品質を訴え、LED 導入支援サービス（含む ESCO）などを組み合わせることで、受注獲得を目指すとしている。また、安値攻勢を行っている企業の損益状況に鑑みると、現在の市場環境が長く続くことはなく、受注できなかった顧客も同社にいずれ戻ってくる可能性があるとみているもようである。

新規物件の獲得力強化等を狙い、東京本部の組織変更を実行

同社は、新規物件の獲得力強化及び既存月極物件の契約率の早期改善、そして収益性向上を目的として、2014 年 8 月に東京本部の組織変更を行った。これまでの千代田、中央、港、渋谷、新宿、横浜の各支社及び PPS 事業部から、各支社を中央、港、渋谷、新宿、横浜とし、各支社が担当していた月極専用物件を一括で管理する月極営業部を新設、また、PPS 事業部（マネジメント物件専門部署）はサービス要素が極めて高い物件を除き各支社に統合された。

首都圏の月極専用物件を一括して管理する月極営業に特化した部門が設置されたことで、既存物件の契約率の早期改善と、分譲マンションの新規案件への対応強化を図りたいとの狙いがある。2014 年 7 月期の月極専用物件の契約率は 92.8%、2015 年 7 月期は 93.8%と 1 ポイントの改善を狙っている。ベテラン社員を重点的に配置することで、収益改善に結び付けたい考えだ。売上高は SR 社推定で 5,000 百万円前後とみられ、1 ポイントの契約率改善は約 50 百万円の収益改善に繋がると推測する。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

駐車場事業業績推移

（百万円）	FY07/07	FY07/08	FY07/09	FY07/10	FY07/11	FY07/12	FY07/13	FY07/14	FY07/15 会予
売上高	6,249	7,008	7,342	7,450	7,953	8,724	9,400	10,212	11,570
YoY	-	12.1%	4.8%	1.5%	6.8%	9.7%	7.8%	8.6%	13.3%
粗利益	2,241	2,652	2,767	2,927	3,014	3,322	3,414	3,764	4,418
粗利率	35.9%	37.8%	37.7%	39.3%	37.9%	38.1%	36.3%	36.9%	38.2%
YoY	-	18.3%	4.3%	5.8%	3.0%	10.2%	2.8%	10.3%	17.4%
販管費	1,284	1,453	1,500	1,502	1,626	1,701	1,897	2,150	2,438
営業利益	957	1,199	1,267	1,425	1,388	1,621	1,517	1,610	1,980
営業利益率	15.3%	17.1%	17.3%	19.1%	17.5%	18.6%	16.1%	15.8%	17.1%
YoY	-	25.3%	5.7%	12.5%	-2.6%	16.8%	-6.4%	6.1%	23.0%
国内月極専用駐車場契約率			94.2%	94.3%	94.6%	92.8%	93.0%	92.8%	93.8%

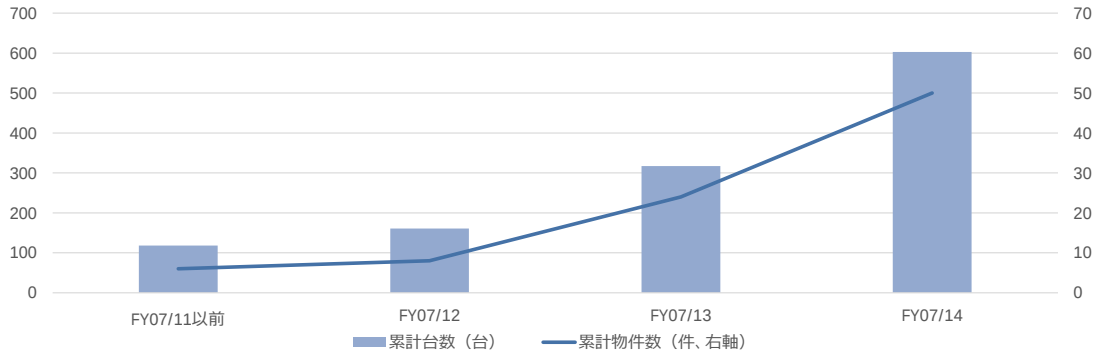
出所：会社資料よりSR社作成

分譲マンションの獲得力強化

分譲マンションにおける駐車場サブリース事業は、2012 年 7 月期より注力市場として、営業並びに広告宣伝を強化しており、2013 年 7 月期（15 件）、2014 年 7 月期（26 件）と着実に新規獲得物件を増やしている。2015 年 7 月期も 50 件の新規契約獲得を目指して、広告宣伝の強化（新聞広告、雑誌広告、JR 新幹線口の構内広告など）、セミナーの継続的な開催（専門家を招いてのマンション管理セミナーを 2 ヶ月に 1 回の頻度で）、マンション管理会社への積極的営業活動、を 2014 年 7 月期と同様に継続していく計画である。

同社では、居住者の高齢化やマンション修繕費の積立金不足、電気料金上昇の問題を受けて、分譲マンション市場は拡大するとの見通しを持つ。分譲マンションの案件は他の駐車場物件と比較して、契約までの時間は長く、1 物件あたりの管理台数は少ない傾向にあるものの、需要を着実に捉えていく計画である。

分譲マンションにおける累計物件数及び累計台数推移



出所：会社資料よりSR社作成

採用人員の拡大と、収益性向上を狙った人材育成

人材の獲得が困難になる中、全国展開や大型物件の管理を行える人材を育成するために、同社では新卒採用人員を 2011 年までの 20 名前後から、2012 年 67 名、2013 年 101 名、2014

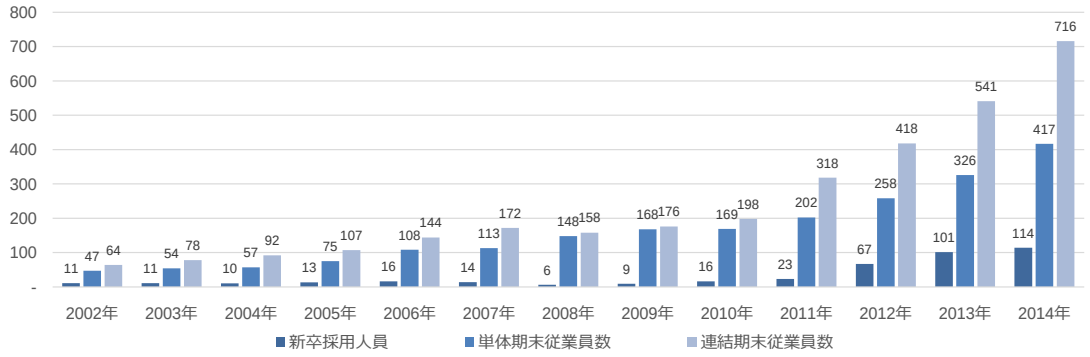
Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

年は 114 名と大幅に増強させる戦略を採ってきた。同時に、1 年目の社員は時間貸物件を中心に現場における安全性･収益性向上に専念させ、2 年目の社員はエリア内の月極物件を含めた収益性向上を、3 年目の社員は新規物件の獲得を、と段階を踏んだ育成を続けている。

既存時間貸物件の収益改善

その結果、次表のように物件数が増加するなかで、アルバイトの正社員への置き換えが進み、サービスや安全性、収益性の向上が図られた結果、正社員化による人件費増を補って売上総利益を改善させてきた。2014 年 7 月期は、既存時間貸物件の収益改善により 45 百万円の営業増益要因となった。同社では、仮に 2 月の豪雪、4 月の消費増税の影響を受けなかったならば、更に改善幅の積み上げが可能であったと認識している。2015 年 7 月期は 2014 年 7 月期以上の既存時間貸物件の収益改善を見込んでいるとみられる。

新卒採用人員及び期末従業員数推移（人）



出所：会社資料よりSR社作成

カーシェアリング

収益性の改善に取り組んだ結果、2014 年 7 月期に黒字化を果たす

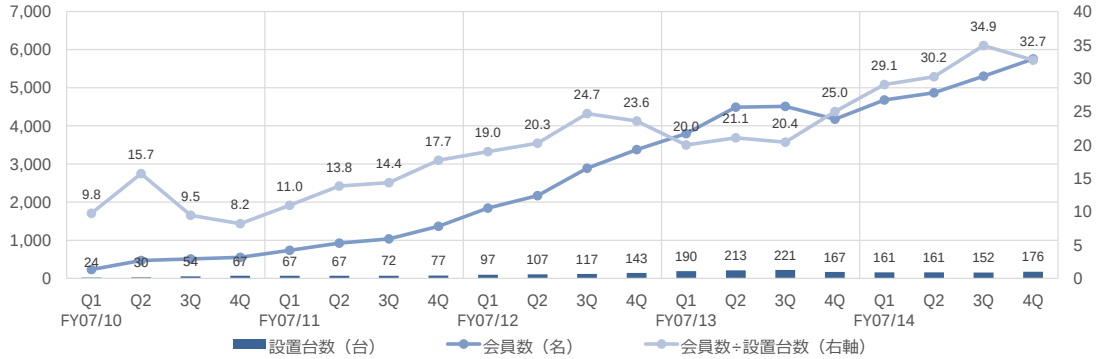
カーシェアリング市場は引き続き競争が激しいものの、同社は設置台数を抑えつつ会員数を拡大することで収益性が改善し、カーシェアリング事業を営む連結子会社日本自動車サービス社は 2014 年 7 月期に黒字化を果たした。ただ、公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団の 2014 年 1 月の調査による日本国内のカーシェアリング車両台数は 12,373 台（前年比 40.1%増）、会員数は 465,280 名（同 60.7%増）であり、同社の市場シェアは台数ベースで 1.3%、会員数ベースでも 1.0%とまだまだ低い。

2015 年 7 月期は設置台数の大幅な拡大を予定

同社では、強みである法人顧客とのネットワークを活用して集中的に法人顧客へ営業活動を行うことで、2015 年 7 月期は東京・大阪を中心として事業拡大を図っていく計画である。2014 年 7 月期に車両 1 台あたりの収益性向上の目処がついたことから、2015 年 7 月期は設置台数の拡大に注力をするとしている。同社では 2014 年 7 月末現在の 176 台に対して、2015 年 7 月末には 300 台を目標にしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR社作成

海外駐車場事業

タイ、中国においては、引き続き営業人員体制や現地不動産オーナーとのネットワークを強化し、かつ、現地特有のオペレーションノウハウを積み上げることで、新規契約の獲得を加速させていきたいとしている。

タイは 2014 年 7 月期に初の最終黒字化を果たしたが、中国においても 2016 年 7 月期以降の黒字化を目指して、新規物件の積みあげを図っていきたい考えを示している。

2014 年 7 月に韓国ソウルに現地法人設立、更にアジア各都市への進出も狙う

また、2014 年 7 月には韓国に現地法人を設立。ソウル進出にあたっては、日本との基本的な市場環境の類似、日本同様に不稼動駐車場が多く存在する点をあげている。また、ニューデリー（インド）、クアラルンプール（マレーシア）、シンガポール、ジャカルタ（インドネシア）、台北（台湾）、北京・南京・杭州（中国）への展開も狙っている。

スキー場事業

売上高 5,500 百万円（前期比 12.0%増）、営業利益 950 百万円（同 31.1%増）を見込む。また、会社計画は 2014 年 7 月期と同じ事業体制が継続した上での計画であり、今後の M&A 等による影響は含んでいない。

2015 年 7 月期は、ウィンターシーズンにおいては、1）海外からの集客の強化、2）集客を増やすための各種取組みの強化を、グリーンシーズンは、3）営業の強化を、重点強化事項として掲げている。

海外からの集客強化

長野県大町市・白馬村・小谷村にある 11 スキー場では世界屈指のリゾートを目指して、HAKUBA VALLEY のブランドを 2013 年に正式決定した。同社は 11 スキー場のうち 4 スキー場を保有しており、この活動でのリーダーシップ的役割を果たしていくとしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

海外営業の本格的開始

海外からの集客を強化するために、1）スキー文化が既にある国々へのアプローチ、2）著しい成長が見込まれる ASEAN 諸国へのアプローチを計画する。

前者については、各国で開催されるスキーエキスポ EXPO への出展の拡大、アジアにおいては旅行会社へのダイレクトセールス活動を強化してのツアー誘致を行っていく。

後者のスキーに馴染みのない ASEAN 諸国へのアプローチとしては、雪遊びを中心とした商品を考案してタイ・インドネシアの旅行会社へセールス活動を既に開始しており、また、タイの大手旅行会社ワールドサプライズトラベルグループが発行する旅行雑誌とのタイアップ企画などのプロモーション活動も実施している。こうした活動を更に強化していく予定である。

集客増のためのサービス強化への取組み

海外からの訪日外国人旅行者向け

また、海外からの訪日外国人顧客のニーズにあわせた Wi-Fi の整備や、海外ホテルにおいてサービス経験のある人材の招聘など、サービスの充実も行っていく。ただ一方で、宿泊面では訪日外国人に対応できる宿泊施設が少ないことは同社でも課題として認識している。

国内顧客向け

国内顧客向けには、2015 年 7 月期も各種サービスを強化する取組みを行っていく。既に、高速バスを利用する若年層に向けて、バスセンターに有名テナントを導入するなどの強化を行っているが、こうした取組みを引き続き強化する計画である。

グリーンシーズン

グリーンシーズンにおいては、既に夏季や秋季に多数の顧客が来場する白馬エリアのスキー場のノウハウを共有し、他施設への展開を図っていく。竜王においては国内最大級の大型ロープウェイを活かした山野草園事業の一層の強化や美しい景色が広がる山頂テラスを活かした事業展開、川場リゾートでは特産品のお米を用いたおにぎり屋の販売の更なる拡大、を狙う。同社では収益性の強化とともに、地元地域への貢献にも繋げていきたいとしている。

新規スキー場、周辺事業の取得（M&A）

M&A については、マーケットの動向を慎重に見極めつつ継続的に検討し、適宜適切に実施していくとしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

スキー場事業における M&A の歴史

決算期	年	月	概要
2006年7月期	2005年	12月	日本スキー場開発設立
2008年7月期	2006年	9月	サンアルピナ鹿島槍スキー場を550百万円で購入
2010年7月期	2009年	11月	竜王観光の株式100%を取得し連結子会社化
2011年7月期	2010年	10月	川場リゾートの株式99.9%を取得し連結子会社化
2013年7月期	2012年	11月	白馬観光の株式95.46%を取得し連結子会社化 （白馬観光は白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場を運営）
	2013年	4月	総合レンタルショップ「スパイシー」の株式100%を取得し連結子会社化
2015年7月期	2014年	10月	めいほう高原開発株式会社の株式61.36%を取得し連結子会社化

出所：会社資料よりSR作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結	15年7月期 会社予想
売上高（期初予想）	8,403	8,432	9,470	11,000	11,900	15,000	17,100
売上高（実績）	7,870	8,664	9,607	10,591	13,437	15,118	
期初会予と実績の格差	**-6.3％**	**2.8％**	**1.5％**	**-3.7％**	**12.9％**	**0.8％**	
営業利益（期初予想）	1,364	1,400	1,715	2,000	2,160	2,400	2,900
営業利益（実績）	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021	2,335	
期初会予と実績の格差	**-7.8％**	**5.8％**	**-12.5％**	**-8.9％**	**-6.4％**	**-2.7％**	
経常利益（期初予想）	1,250	1,327	1,405	1,870	2,140	2,450	2,900
経常利益（実績）	1,168	1,117	1,438	1,906	2,236	2,592	
期初会予と実績の格差	**-6.5％**	**-15.9％**	**2.4％**	**1.9％**	**4.5％**	**5.8％**	
当期利益（期初予想）	712	653	805	1,106	1,270	1,500	2,620
当期利益（実績）	614	765	850	518	1,378	1,582	
期初会予と実績の格差	**-13.8％**	**17.2％**	**5.6％**	**-53.1％**	**8.5％**	**5.4％**	

出所：会社資料よりSR社作成

売上高は会社計画を下回ることが多い。これは、新規物件獲得に重きを置く結果、高目の目標値を掲げてきたことに起因すると SR 社では考える。純利益は業績が堅調であった 2006 年 7 月期までは期初会社予想を上回る傾向にあったが、減益に転じた 2007 年 7 月期から 2009 年 7 月期にかけては、期初会社予想を下回る傾向にあった。

また、2012 年 7 月期は、スキー場の減損処理を行ったため、当期純利益の実績が期初計画を大幅に下回った。2013 年 7 月期は白馬観光開発株式会社の子会社化のために、2012 年 9 月に売上および各利益項目を上方修正し、その後、新規案件獲得の遅れなどを理由として、第 3 四半期業績発表時（2013 年 5 月末）に売上高および営業利益を下方修正した。

2013 年 7 月期の営業利益はタイ国駐車場事業における大型コンサル契約締結の延期などにより下方修正後の会社予想を下回った。

2014 年 7 月期は、駐車場事業が売上高・営業利益とも会社計画未達となった影響で、連結営業利益が未達となった。同社では、会社計画未達の理由として、1）時間貸し物件において、2014 年 2 月の関東地方を中心とした豪雪及び同年 4 月の消費増税の影響によって、少なくとも約 35 百万円の減収及び減益要因となったこと、2）新規物件獲得の未達及び新規物件の立ち上げ遅延による粗利の積み上げの遅れ、をあげている。

将来の展望

同社は、中期計画を対外的に公表していない。ただし、中期的に営業利益で 5,000 百万円程度（内訳は、国内駐車場事業が 3,000 百万円、海外駐車場事業 1,000 百万円、スキー場事業 1,000 百万円）を目標にしているとみられる。

SR 社では、潜在的な市場規模（附置義務駐車場の開拓余地）を踏まえれば、国内駐車場事業の目標達成は十分有り得ると考える。ただし、優秀な営業マンの育成・定着など人的資源の

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

マネジメントが同社にとって引き続き最大の課題であると認識しており、今後も同社の施策を注視していくつもりである。

海外駐車場事業に関しては、中国及び東南アジアの成長を踏まえれば、潜在的市場は大きい。同社が日本で培ったノウハウに加え、現地の商慣習等を学んでいけば、将来的に楽しみな事業といえよう。とはいえ、その収益の拡大スピードを予想するのは難しい。参考までに、国内駐車場事業の例を振り返れば、同社は、継続的な収入が見込めるストック型ビジネスへの転換を図るために、1999 年７月期より現在の主力事業となる直営事業の本格展開を開始し、その後 2 年程度は赤字であった。かつての日本がそうであったように、海外駐車場事業の収益拡大スピードを高めるためには、「駐車場の収益化」という不動産オーナーへの一種の啓蒙活動が必要といえる。その意味では、中国上海市の超高層ビル「上海環球金融中心」の駐車場、タイ国バンコクの大型商業施設 Siam Square（サイアム・スクエア）の駐車場運営を任された実績が活かせる可能性があろう。

スキー場事業で上記数値を達成するためには、同社は新規スキー場や周辺事業の取得を継続的に検討し、適宜適切に実施する方針である。これまでの実績を基に、いかに有利な条件で、好ましい案件を数多く取得できるかが鍵を握るといえよう。

そして、グリーンシーズン（夏季事業）の強化、海外営業の強化があげられる。同社は上期のグリーンシーズンの売上高構成比を 3 割にすべく取り組みを始めている（2013 年 7 月期第 2 四半期累計は 2.3%、同 2014 年 7 月期は 24.3%）。ハード面・アクセス面での充実を図り、設備投資を行っていく計画。

竜王マウンテンパークでは、スキー場の高い標高やロープウェイを活かして展望デッキや山野草園を設置、川場スキー場では夏の涼しさや立体駐車場などの施設メリットを活かしたサバイバルゲーム場や地元特産品のアピール、鹿島槍スポーツヴィレッジでは営業強化・イベント開催などでの夏季合宿施設の集客などにより、来場者数が増加基調にあるとみられる。

海外営業強化に向けては、1) 白馬エリアをブランド化して、世界屈指の総合マウンテンリゾートとして世界中から誘客できるエリアに育てる施策を推進、2) アジア向けでは各スキー場の特色を活かしたニーズに合わせた商品提案を実施するなどの営業強化があげられる。また、各国のスキーEXPO にも積極的に出展する計画を進めており、2013 年は 4 箇所に出展、2014 年は 10 箇所の出展を目指している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

事業内容

ビジネスの概要

駐車場の運営、コンサルティングを手掛けるほか、2006 年よりスキー場を運営する。駐車場事業とスキー場事業の 2 事業を抱える。

セグメント別損益（百万円）		09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
駐車場事業	売上高	7,342	7,520	7,953	8,724	9,400	10,212
	営業損益	1,870	1,993	1,985	2,244	2,169	2,359
	（同全社費用を含む）	1,267	1,425	1,388	1,621	1,517	1,610
スキー場事業	売上高	529	1,145	1,655	1,868	4,037	4,906
	営業損益	-9	56	113	200	504	725
合計	売上高	7,870	8,664	9,607	10,591	13,437	15,118
	営業損益	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021	2,335

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

駐車場事業（2014 年 7 月期売上構成比：67.5%、営業利益構成比 68.9%(*)）

（*）営業利益構成比は全社費用を駐車場事業に含んでの数値、全社費用除きでの営業利益構成は 76.5%

同社は駐車場の有効活用に係るビジネスを展開している。主に都心部の附置義務駐車場（定義は「市場とバリューチェーン」を参照）として設置されているビル附置駐車場をメインターゲットとし、「直営事業」、「マネジメント事業」、「カーシェアリング事業」、「リーシング事業」、「VA（付加価値）サービス事業」などを手掛けている。

駐車場事業売上高内訳（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
駐車場事業	7,342	7,520	7,953	8,724	9,400	10,212
直営事業	5,599	5,631	5,763	6,328	6,732	7,131
(構成比)	76.3%	74.9%	72.5%	72.5%	71.6%	69.8%
マネジメント事業	1,350	1,514	1,762	1,911	2,141	2,446
(構成比)	18.4%	20.1%	22.2%	21.9%	22.8%	24.0%
その他	393	376	428	485	527	633
(構成比)	5.4%	5.0%	5.4%	5.6%	5.6%	6.2%

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

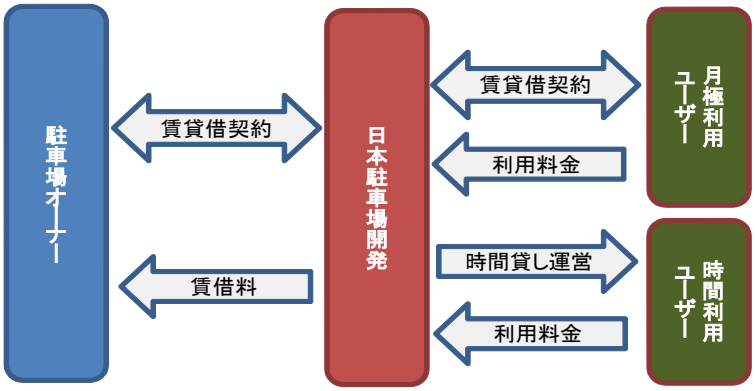
直営事業

連結売上高の約 50%（2013 年 7 月期）、駐車場事業の売上の約 72%（2013 年 7 月期）を占める中核事業である。駐車場料金が高い都心部のオフィスビル・商業施設・ビジネスホテルなど附置駐車場の不稼働駐車スペースを同社が借り上げ、外部ユーザーに駐車場として提供（転貸、サブリース）する事業である。

附置駐車場はテナントもしくは来場する顧客のために設置してあるが、近年、営業車を持たない企業テナントが増加してきたことなどから、不稼働駐車スペースが多数存在していると

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社はコメントしている。同社は利用ニーズに応じた月極、有人時間貸しなどの運営スタイルの設定や、最適な価格設定などにより効率的な運営を実施し、オーナーには経営リスクの削減と安定収入を保証（オーナーは不稼働の駐車場からも安定収入を得られる、稼働リスクは同社が負う）する。一方、駐車場の稼動を高めることでユーザー対しても、駐車場料金が周辺相場より安く提供することを可能とし、また、商業施設など有人時間貸し運営を行っている駐車場においては、顧客の代わりに機械式駐車場への入出庫を行うサービスを実施するなど、収益創出・コスト削減といった利益改善と、安全面・利便性やサービス向上を同時に提供している。



出所：会社資料よりSR社作成

同社は外部ユーザー（近隣、半径 300m 程度のユーザーが多い）に対し、月極による賃貸を行っているほか、駐車場物件によっては、駐車場オーナーの意向及び当該駐車場の立地条件や設備の状況・能力等を検討し、月極賃貸に時間貸し営業を組み合わせた運営を行っている。具体的には、駐車場ユーザーは営業等で昼間は外出、その車室は空いたままであるケースが多い。そこで同社は空いた車室をさらに 1 日貸し、時間貸しといった形で別のユーザーに貸出している。

極端な例を示せば、月極の駐車場を他のユーザーに 1 日貸しし、さらに 1 日貸しユーザーが出払っている間に、時間貸しをするケースもある。1 つの車室を 3 ユーザーに貸出ししていることになり、会社ではこうした貸出形態を「3 毛作」と呼んでいる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

管理・契約台数、物件数（台、件）	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
駐車場借上・管理総台数	**18,144**	**21,215**	**23,365**	**28,874**	**33,611**	**38,627**	**43,305**
国内	18,144	21,215	23,365	26,478	28,802	34,351	37,207
直営月極借上台数	7,378	7,969	8,465	9,712	11,386	12,529	13,499
直営時間貸併用借上台数	4,274	4,373	4,752	5,038	5,776	8,018	8,326
時間貸マネジメント管理台数	6,492	8,873	10,148	11,728	11,640	13,804	15,382
海外				2,396	4,809	4,276	6,098
直営時間貸併用借上台数				2,396	2,880	3,136	4,609
時間貸マネジメント管理台数					1,929	1,140	1,489
駐車場物件数	**603**	**636**	**687**	**805**	**938**	**1,045**	**1,138**
国内	603	636	687	803	929	1,034	1,120
直営月極借上台数	456	477	515	611	727	809	890
直営時間貸併用借上台数	98	101	107	112	122	132	139
時間貸マネジメント管理台数	49	58	65	80	80	93	91
海外				2	9	11	18
直営時間貸併用借上台数				2	5	9	16
時間貸マネジメント管理台数					4	2	2
1物件あたりの借上・管理台数	**30.1**	**33.4**	**34.0**	**35.9**	**35.8**	**37.0**	**38.1**
国内	30.1	33.4	34.0	33.0	31.0	33.2	33.2
直営月極借上台数	16.2	16.7	16.4	15.9	15.7	15.5	15.2
直営時間貸併用借上台数	43.6	43.3	44.4	45.0	47.3	60.7	59.9
時間貸マネジメント管理台数	132.5	153.0	156.1	146.6	145.5	148.4	169.0
海外				1,198.0	534.3	388.7	338.8
直営時間貸併用借上台数				1,198.0	576.0	348.4	288.1
時間貸マネジメント管理台数					482.3	570.0	744.5

出所：会社資料よりSR社作成

新規市場としての分譲マンション駐車場の開拓

同社は、2012 年 7 月期下期以降のターゲットとして、オフィスビルの附置義務駐車場に加え、分譲マンションの空き駐車場を挙げている。同社は、以前よりマンション管理会社（注）から、分譲マンションの空き駐車場の活用について相談を受けていたとのことだ。そこに 2012 年 2 月に、国税庁が分譲マンションにおける空き駐車場を外部に賃貸する場合の課税基準を明示したことで、本格的に営業先として開拓するに至ったとしている。

> 注：マンションの設備維持管理を担う会社、一般的な建売マンションには住人を代表してマンション管理組合という組織が設けられており、マンション管理組合からマンション管理会社が業務委託を受けているケースが多い。

同社は当該市場を開拓するメリットとして、新たな営業先が増えることに加え、1）機械式駐車場の割合が多いとみられ、同社の専門性を発揮できること、2）カーシェアリング事業とのシナジー効果が高い点、などを挙げている。また、マンション管理組合のメリットとしては、1）不稼働駐車場の有効活用により増収となり、修繕積立不足の問題等が部分的に解消すること、2）清掃費、管理費等を収益と相殺できること、などが考えられる。

分譲マンションといっても、同社が対象としているのは、従来から付き合いのある法人顧客にリーシングし易い新築・中古物件であり、当面は東京、大阪エリアを重点的に開拓していくとしている。具体的には、全国 99,921 棟（出所：社団法人高層住宅管理業協会調べ）のうち、3,000 棟から 5,000 棟がターゲットとしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

マネジメント事業

不動産市場の良し悪しに左右されにくいビジネスモデル構築を目的に、以前より定評のあった有人による駐車場オペレーションを更に強化したことに由来する。

大型オフィスビル、大型商業施設、高級ホテル、ブティックなどの時間貸し駐車場で、集金・契約業務など運営・管理代行をする。日本では真新しい概念であるバレーサービス（施設を利用する顧客の車をエントランスにて預かり、その車を駐車場まで回送し、誘導員は鍵を保管し、帰りの際は駐車場より、顧客の目の前まで車を届けるサービスのこと）など高付加価値のオペレーションを行うことにより、駐車場を含む施設全体の価値向上に努めている。

現在では同社の成長ドライバーとなっており、2006 年 7 月期では駐車場事業売上高の 7.8%であった構成比が 2013 年 7 月期では同 22.8%（連結売上高の 15.9%）にまで上昇している。

主な高付加価値マネジメント運営受託物件	備考
・大手町カンファレンスセンターパーキング	東京大手町にある「日経ビル」「JAビル」「経団連会館」を地下2階でつなぐ総台数314台の3棟一体型駐車場
・丸の内中央パーキング	丸の内ビルディング、新丸の内ビルディングとその間を結ぶ総台数997台の駐車場
・三菱商事本社ビル	
・松屋銀座本店	
・ウェスティンホテル東京	
・東戸塚オーロラシティ駐車場	西武、ダイエー、各種専業店で構成される総台数1,620台のショッピングモールの駐車場
・アクアタウン納屋橋	
・大阪証券取引所ビル駐車場	
・グランフロント大阪	総台数953台の大型複合商業施設の駐車場

出所：会社資料よりSR社作成

カーシェアリング事業

2008 年 9 月から東京の渋谷・青山を中心にカーシェアリング（商標は「エコロカ」）を開始した。2011 年 12 月にカーシェアリング事業を分社化（日本自動車サービス株式会社設立）、以降、同事業を積極的に拡大していく方針である。

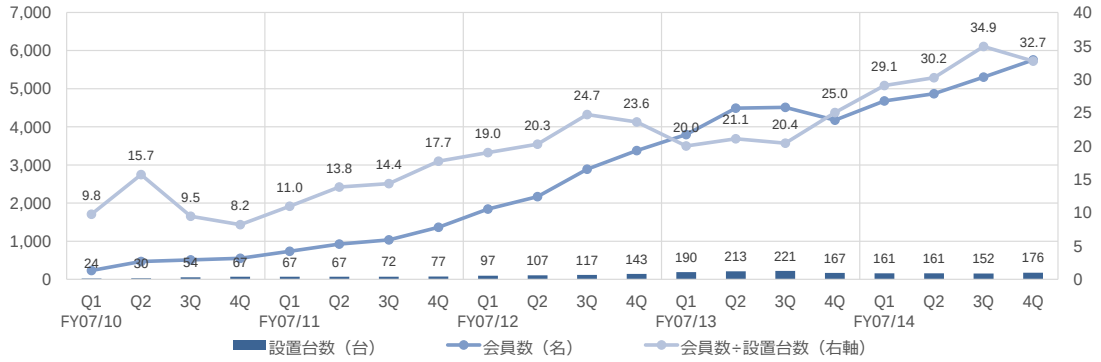
SR 社の認識の範囲で一般的なカーシェアリングサービスの基本事項についてまとめると以下のようになる。

- カーシェアリングは複数人で車を共有する仕組み。レンタカーと違い、分単位での利用も可能で、会員登録さえしておけば利用に際して対面での手続きが不要となるなど面倒な手続きもない。基本的にはインターネット等で予約するだけで、直接現地に行き、会員カードで鍵を開けるなどセルフサービスで利用する
- カーシェアリングでは一般に会員登録費や利用料金、走行距離といった、いわば量に応じて課金されるシステムが採用されている。自動車を個人で維持・管理しないため、購入費や保険料・車検代・駐車場代などの維持費、維持・管理に伴う手間もかからない。そのため、頻繁に利用しない個人及び個人事業主にとっては、自分で車を保有するよりも割安となる

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 7 月末の設置台数は 176 台、2,721（契約）口、会員数 5,755 名である。

カーシェアリング事業、設置台数及び会員数推移



出所：会社資料よりSR社作成

その他

直営事業、マネジメント事業、カーシェアリング事業以外に、リーシング事業、VA サービス事業などを手掛けている。

リーシング事業

同社が一括で不稼働部分を借り上げるのではなく、駐車場オーナーの代わりに不稼働部分の駐車場に顧客を誘導する事業である。インターネット（サイト名「駐車場検索 NPD ポータル」http://p-king.jp/)での駐車場紹介サービスも展開している。

VA サービス事業

これまで蓄積した駐車場、ユーザー、オーナーに関する情報、運営ノウハウ等を不動産評価や駐車場の整備及びそれに付随するサービスを行う事業である。駐車場のデューデリジェンス等、単に評価を行うサービスを始め、駐車場の閉鎖を行う場合にはユーザーの解約業務や新たな駐車場の紹介等、駐車場の閉鎖業務も行っている。

また、駐車場のオーナーへ周辺環境等を考慮した最適な設備構成を考案し、リニューアルした場合の収益見込みを明確にした上で、ハード、ソフト両面でのソリューションを提供するリニューアルコンサルティングや安全面に関するコンサルティングを行っている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

スキー場事業（2014 年 7 月期売上構成比：32.5%、営業利益構成比 31.0%(*)）

(*) 営業利益構成比は全社費用を駐車場事業に含んでの数値、全社費用除きでの営業利益構成は 23.5%

同社では、「関わる人すべてがハッピーなビジネスを」という経営理念に基づき、「不稼働な素材」に注目し、これを活性化させ関係者の満足を高めることに取り組んでいる。そうした経営理念の一貫で、「不稼働な素材」としてスキー場に注目し、2005 年 12 月に日本スキー場開発株式会社を設立した。日本スキー場開発社への同社出資比率は 2014 年 4 月及び 8 月の第三者割当増資により各々93.8%、84.4%へと低下している。

グループ会社及び主要施設

2014 年 9 月現在、同社の連結子会社である日本スキー場開発株式会社が、傘下に株式会社鹿島槍（出資比率 100%、鹿島槍スポーツヴィレッジ運営）、株式会社北志賀竜王（同 100%、竜王スキーパークを運営）、株式会社川場リゾート株式会社（同 99.9%、川場スキー場を運営）、白馬観光開発株式会社（同 95.5%、八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド及び栂池高原スキー場を運営）、株式会社スパイシー（同 100%）の 5 社を抱える。また、白馬観光開発社の子会社（同社の曾孫会社）として、栂池ゴンドラリフト株式会社（同 80.0%、栂池高原スキー場の運営）、株式会社岩岳リゾート（同 86.7%、白馬岩岳スノーフィールドの運営）、信越索道メンテナンス株式会社（同 55.0%、索道設備の据付及びメンテナンス）の 3 社を保有する。

鹿島槍スポーツヴィレッジ（長野県白馬エリア）
2006 年より同社が運営を開始。総面積は 78ha（ヘクタール）。同社はアスリート向けのスキー場と位置付ける

竜王スキーパーク（長野県北志賀エリア）
2009 年 11 月に当時運営していた竜王観光株式会社の全株式を野村ホールディングス傘下の事業再生ファンドより取得、同社が運営を開始。総面積は 95ha。同社は学生等若年層あるいは初心者向けのスキー場と位置付ける

川場スキー場（群馬県沼田エリア）
2010 年 10 月に同スキー場を運営する川場リゾート社の株式を取得。総面積は 60ha。首都圏からの日帰り圏内にあるなどアクセスがよく、周辺地域のなかでも比較的標高が高いという特徴がある

八方尾根スキー場（長野県白馬エリア）
2012 年 11 月に、東京急行電鉄株式会社（東証 1 部 9005）より同スキー場を運営する白馬観光開発社の株式を取得（以下、岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場も同様）。総面積は 200ha。初心者から上級者まで関東・中部・関西から幅広い客層を集める日本を代表するスキー場。1998 年に開催された長野オリンピックのアルペン競技やジャンプ競技で使用され

 Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

たことでも有名。

岩岳スノーフィールド（長野県白馬エリア）
総面積は 125ha。首都圏、長野県内の学生を中心に幅広い層が集まるスキー場。
栂池高原スキー場（長野県北安曇郡小谷村）：総面積は 156ha。主に初中級者向けのスキー場。
夏場の自然公園の散策、トレッキングなども盛んである。

注：八方尾根スキー場、栂池高原スキー場は同社グループの他に協業索道会社が存在する

シーズン来場者数（千人）

	夏季施設名	FY07/13	FY07/14	YoY
白馬八方尾根	国際山岳リゾート白馬八方尾根	44	134	208.4%
白馬岩岳	白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	10	23	127.4%
白馬栂池高原	ネイチャーワールド栂池高原	37	108	193.6%
鹿島槍	鹿島槍スポーツヴィレッジ	4	5	18.7%
北志賀竜王	竜王マウンテンパーク	8	10	26.1%
群馬川場	川場スキー場	1	1	44.3%
	合計	**103**	**281**	**172.5%**

	運営スキー場	FY07/13	FY07/14	YoY
白馬八方尾根	HAKUBA VALLEY 白馬八方尾根スキー場	410	438	6.8%
白馬岩岳	HAKUBA VALLEY 白馬岩岳スノーフィールド	120	119	-1.2%
白馬栂池高原	HAKUBA VALLEY 白馬栂池高原スキー場	275	289	5.0%
鹿島槍	HAKUBA VALLEY 鹿島槍スキー場	140	146	4.8%
北志賀竜王	竜王スキーパーク	251	247	-1.5%
群馬川場	川場スキー場	154	155	0.3%
	合計	**1,352**	**1,396**	**3.2%**

出所：会社資料よりSR社作成

同社が運営するスキー場についての特徴として、1）標高が高い、集客力のあるエリアに立地、2）人口降雪機を完備、などが挙げられる。今後獲得する可能性のあるスキー場も含め、同社は、1）立地エリアの分散、2）スキー場毎に来場者の特徴がある点、3）IRR の高さ（30%超等）、などを念頭に置いていきたいとしている。

SR 社の認識としては、スキー場ビジネスは収益化が難しい上に、容易にエグジットを求めると、その事例をみて、売却候補地が減少、それ以降の物件取得に響く。同社はそうしたリスクを回避するために、厳格化な投資基準を定めている。

同事業は 2010 年 7 月期に営業黒字に転じ、その後は集客数及び売上高を拡大するとともに、営業利益率は 2014 年 7 月期には 14.8%にまで改善した。同社が実施している施策としては、集客を増やす目的で実施しているイベント開催、PR やオフシーズンの営業強化、スキー場のレストランメニュー改定による原価低減や土地賃借料改定といったコストコントロールなどが挙げられる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

主要拠点

成長とともに営業拠点を広げ、2012 年 7 月時点では大阪本社のほか、東京、札幌、仙台、横浜、名古屋、京都、神戸、広島、福岡に支社を構える。同社は、附置義務駐車施設が多く存在する都市部のビルや商業施設を主体に営業活動を行っている関係上、管理・運営する駐車場物件の大半は、関東および近畿に集中している。2013 年 7 月期の駐車場事業の売上高に占める、関東および近畿の構成比率はそれぞれ 48.1%および 25.5%と高い水準にある。

駐車場事業の地域別売上高（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結
合計	**7,342**	**7,520**	**7,953**	**8,723**	**9,399**
東日本	362	384	398	478	576
関東	3,718	3,781	3,958	4,230	4,518
近畿	2,060	2,101	2,192	2,282	2,398
東海	701	698	735	781	832
西日本	500	556	633	699	738
中国	-	-	-	11	66
タイ	-	-	36	239	268
構成比					
東日本	4.9%	5.1%	5.0%	5.5%	6.1%
関東	50.6%	50.3%	49.8%	48.5%	48.1%
近畿	28.1%	27.9%	27.6%	26.2%	25.5%
東海	9.5%	9.3%	9.2%	9.0%	8.9%
西日本	6.8%	7.4%	8.0%	8.0%	7.9%
中国	-	-	-	0.1%	0.7%
タイ	-	-	0.5%	2.7%	2.9%
前期比	6.7%	2.4%	5.8%	9.7%	7.7%
東日本	19.0%	6.1%	3.5%	20.2%	20.5%
関東	2.2%	1.7%	4.7%	6.9%	6.8%
近畿	3.8%	2.0%	4.3%	4.1%	5.1%
東海	11.4%	-0.4%	5.3%	6.3%	6.5%
西日本	17.8%	11.1%	13.9%	10.5%	5.6%
中国	-	-	-	-	500.0%
タイ	-	-	-	563.9%	12.1%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

ビジネスモデル

主力となる駐車場事業は、形態でいえば「直営事業」と「マネジメント事業」、「カーシェア事業」に区分される。

「直営事業」における同社への収入は、ユーザーからの駐車場料金であり、一方費用として駐車場オーナーに対して定額賃料を支払っている。逆ザヤリスクがある半面、あまり人手を要しない。

一方、「マネジメント事業」は有人管理のために人手を要する。稼働率向上によるアップサイドがない代わりに逆ザヤリスクがない。また駐車場事業全体として、駐車場施設を同社の資産として保有するわけではなく、サブリースやコンサルティングフィーなどの収入獲得を目

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

的としたノンアセットビジネスである。

駐車場事業

直営事業

月極専用直営物件に関して、売上高の決定要因は、駐車場料金（単価）と貸付台数である。また、貸付台数はさらに借上台数と契約率に分解できる。一方、費用に関して言えば、原価はリース賃料と借上台数によって決まる。そのため、利益をみるに際しては、駐車場契約率とスプレッド（駐車場料金－リース賃料）が重要といえる。

こうした稼働率とスプレッドを一定程度確保するために必要となるのが、豊富な情報とソリューション提案力である。なお、ユーザー募集の際に初期コストは発生するが、基本的に人件費（販売管理費）が駐車場物件数に比例して増加するわけではない。そのため、売上高販管費率は規模の増大に反比例して低下するビジネスモデルといえる。

時間貸し併用直営物件に関して、売上高決定要因は、月極同様に駐車場料金（単価）及び貸付台数となる。ただし、料金及び貸付台数の変動幅は月極よりも高い。費用に関して言えば、原価はリース賃料と借上台数に加えて、有人による運営が一般的なため、人件費が原価に含まれる。

少数物件への依存リスクや上述したような売上高販管費率の逓減傾向を念頭に置けば、安定して利益を確保するためには数多くの月極物件を確保することが必要である。逆に言えば、新たに同社の直営事業のような駐車場ビジネスを始めたとしても、物件が積み上がるまで、当面は安定した利益を計上することが困難な状態で事業を展開しなければならず、この点も参入障壁になっているといえる。実際、同社も直営事業に本格的にシフトした 2000 年 7 月期、2001 年 7 月期は営業赤字を計上している。

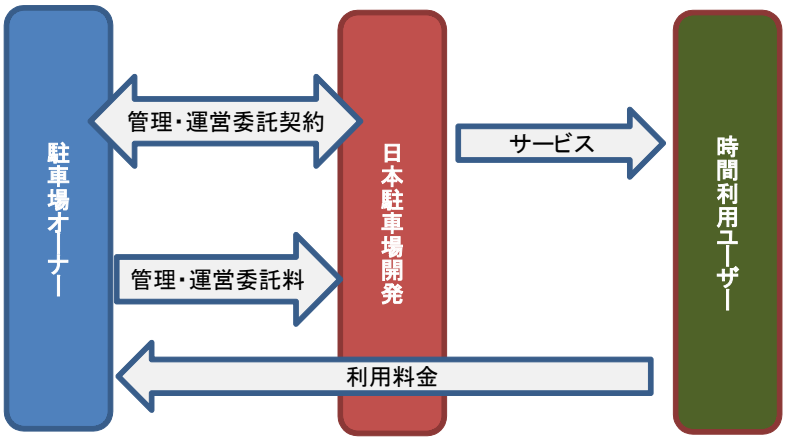
同社は駐車場を仕入れる際に、駐車場オーナーとの間で同社を賃借人とする賃貸借契約を締結している。当該契約期間は大半が当初 2 年となっており、期限到来後は 1 年毎の自動更新となっている。なお、契約期間内に解約する場合には、一方の当事者が相手方に 3 ヵ月前に書面にて通知することによって、相手方の了承を得ることなく契約の解除が成立する内容となっている。そのため、解約通知から実際の解約までの期間に同社が一定の準備を行うことは可能だが、駐車場オーナーの意思により突然契約を解除され、当該物件からの収入が短期間のうちになくなる可能性がある。

ユーザー募集から獲得までにはタイムラグが生じるが、同社では初期稼働時における逆ザヤリスクを防ぐため、運営開始するまでに駐車場周辺の調査を綿密に行い、ユーザーニーズありきで運営開始することに加えて、最初の数ヵ月間（2～4 ヵ月）は駐車場オーナーへ支払う賃料を無料（フリーレント）契約にすることで、初期稼働時における逆ザヤが発生しないと SR 社が理解している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

マネジメント事業

直営事業とは異なり、駐車場オーナーと賃貸契約を締結しない。マネジメント事業の収益は、契約先である駐車場オーナーが受け取る駐車場料金とは関係なく、運営規模に見合った一定の手数料を毎月契約先から受け取る固定報酬がメインである（オーナーの駐車場料金の一定程度が収入となる契約も一部にはある）。



出所：会社資料よりSR社作成

カーシェアリング事業

同社は、カーシェアリングサービスのみでは、なかなか利益が出ないものの、同社のように駐車場事業を営む会社がやるとシナジー効果から効率よく収益化が可能であるとコメント。東京にある一部エリアの例を挙げて以下のように収益変動を説明している（出所：2012 年 7 月期第 2 四半期決算説明会資料）。

前提：駐車場 5 物件、カーシェア 8 台設置
駐車場収益のみ：
売上高 2,500 千円、売上原価 1,800 千円、売上総利益 700 千円
駐車場収益+カーシェアリング収益：
売上高 3,300 千円（2,500 千円+800 千円）、売上原価 2,100 千円（1,800 千円+300 千円）、売上総利益 1,200 千円（700 千円+500 千円）

さらに、同社のカーシェアリング事業は、法人顧客をメインのターゲットと据えている点が特徴といえる。

スキー場事業

スキー場運営に掛かる収入及び費用によって当該事業の収益が左右される。同社は来場者数の増加や夏季営業による売上数量の増大、飲食付きリフト券販売等による売上単価の上昇、

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

レストランメニューの改善や土地賃借料改定、電気利用最適化などコスト管理の徹底等によって、利益創出を図ってきた。

収益性分析

費用構造

連結損益計算書（百万円）	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結
売上高	7,870	8,664	9,607	10,591	13,437
売上原価	4,818	5,071	5,549	6,058	7,678
売上総利益	3,052	3,593	4,058	4,533	5,759
販売費及び一般管理費	1,794	2,112	2,557	2,712	3,737
営業利益	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021

単体損益計算書（百万円）	09年7月期 単体	10年7月期 単体	11年7月期 単体	12年7月期 単体	13年7月期 単体
売上高	**7,342**	**7,520**	**7,917**	**8,441**	**8,988**
売上原価	**4,574**	**4,592**	**4,909**	**5,162**	**5,629**
仕入原価	2,926	2,952	3,089	3,199	3,421
原価給与	1,118	1,112	1,221	1,358	1,544
外注人件費	298	269	295	269	295
その他	232	259	304	337	369
売上原価率	62.3%	61.1%	62.0%	61.2%	62.6%
仕入原価	39.8%	39.3%	39.0%	37.9%	38.1%
原価給与	15.2%	14.8%	15.4%	16.1%	17.2%
外注人件費	4.1%	3.6%	3.7%	3.2%	3.3%
その他	3.2%	3.4%	3.8%	4.0%	4.1%
売上総利益	**2,767**	**2,928**	**3,008**	**3,279**	**3,359**
販売費及び一般管理費	**1,500**	**1,503**	**1,580**	**1,597**	**1,686**
役員報酬	118	130	137	77	102
給与手当	433	465	508	565	562
地代家賃	170	170	154	173	189
減価償却費	54	48	47	53	56
その他	725	690	734	728	777
営業利益	**1,267**	**1,425**	**1,428**	**1,682**	**1,673**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

費用で大きなウエイトを占めるのは、仕入原価（概ね駐車場オーナーへの賃借料）と人件費である。仕入原価が駐車場の直営物件数に比例して増減するという点で基本的には変動費的な性質を持つが、駐車場の稼働状況に関わらず固定的に発生するという点で、固定費的な性質も備える。また、原価給与が売上高比で上昇傾向にある。これは、人件費比率の高いマネジメント事業の売上高構成比が増加していること、積極的な採用人員増があげられる。これは、1) 同社では市場シェアはまだ低位であるとして、大型案件の獲得やシェア拡大を担う人材育成を進めていること、2) 2020 年の東京オリンピックに向けて人材確保が難しくなる可能性があるため、3) 現場人員を正社員化することでの収益性向上が図られているため、と考えられる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

財務比率

収益性 （百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
売上総利益	2,538	2,924	3,052	3,593	4,058	4,533	5,759	6,594
売上総利益率	37.3%	38.9%	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%
営業利益	920	1,181	1,258	1,481	1,501	1,821	2,021	2,335
営業利益率	13.5%	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%
EBITDA	1,003	1,284	1,362	1,672	1,729	2,087	2,338	2,668
EBITDA マージン	14.8%	17.1%	17.3%	19.3%	18.0%	19.7%	17.4%	17.6%
利益率（マージン）	9.5%	6.5%	7.8%	8.8%	8.8%	4.9%	10.3%	10.5%
財務指標								
総資産経常利益率（ROA）	19.1%	24.5%	17.1%	18.2%	23.6%	30.8%	29.6%	26.2%
自己資本純利益率（ＲＯＥ）	30.0%	25.9%	35.0%	44.9%	43.9%	23.6%	51.9%	42.7%
総資産回転率	0.98	1.01	1.15	1.41	1.58	1.71	1.78	1.53
運転資金（百万円）	72	122	136	134	170	160	251	327
流動比率	62.1%	85.7%	83.0%	70.2%	95.9%	140.4%	210.8%	239.9%
当座比率	56.2%	56.8%	73.2%	59.0%	83.0%	127.2%	192.0%	220.6%
営業活動によるCF/流動負債	-10.9%	25.3%	30.6%	60.3%	52.7%	59.6%	61.6%	86.3%
負債比率	171.5%	137.2%	117.7%	77.5%	30.8%	-47.3%	-23.0%	-37.4%
営業活動によるCF/負債合計	-5.4%	16.6%	18.1%	37.7%	30.8%	39.6%	24.8%	32.3%
キャッシュ・サイクル（日）	1.7	3.8	5.2	5.1	5.7	5.7	5.5	6.9
運転資金増減	37.0	50.5	14.1	-2.3	36.3	-9.7	90.5	75.7

出所：会社資料よりSR社作成
注：負債比率は（有利子負債-現預金）÷純資産。
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2002 年 7 月期から 2006 年 7 月期までの同社の売上総利益率は平均 46.5%、営業利益率は平均 18.3%であった。しかし、2007 年 7 月期に低採算案件の増加や人件費の増加から売上総利益率が 37.3%、営業利益率が 13.5%に低下している。2013 年 7 月期には売上総利益率が 42.9%、営業利益率が 15.0%となったものの、以前の水準までには戻っていない。

総資産利益率(ROA)は 2007 年 7 月期から 2009 年 7 月期にかけて 1 桁台に落ちているが、分母の総資産が大幅に増加し、総資産回転率が低下したこと、売上高純利益率が低下したことが理由である。一方、自己資本純利益率（ROE）は、その間、総資産利益率ほど低下していないが、これは有利子負債の増加によって財務レバレッジが高められていることが理由である。2012 年 7 月期にも ROA が 1 桁台となったが、スキー場の減損処理に伴う特別損失計上による。2013 年 7 月期にはスキー場の減損処理に伴う特別損失計上はなく、当期純利益の大幅な増益により ROA、ROE はそれぞれ 18.2%、51.9%に改善した。

注：ROA（当期純利益/総資産）＝総資産回転率（売上高/総資産）×売上高純利益率（純利益/売上高）
　　ROE（当期純利益/自己資本）＝ROA（当期純利益/総資産）×財務レバレッジ（総資産/自己資本）

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

競合比較（百万円）

トラストホールディングス	FY06/09	FY06/10	FY06/11	FY06/12	FY06/13	FY06/14	FY06/15CE
売上高	**4,466**	**5,288**	**7,222**	**8,589**	**10,326**	**12,370**	**14,000**
YoY	8.5%	18.4%	36.6%	18.9%	20.2%	19.8%	13.2%
売上高総利益率	17.5%	19.3%	21.9%	22.6%	23.6%	22.1%	-
営業利益	**63**	**206**	**523**	**605**	**763**	**688**	**580**
YoY	-58.9%	228.7%	153.7%	15.7%	26.0%	-9.8%	-15.7%
営業利益率	1.4%	3.9%	7.2%	7.0%	7.4%	5.6%	4.1%
総資産当期利益率（ROA）	-0.5%	1.7%	3.5%	3.1%	3.6%	1.5%	1.7%
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	4.1	6.9	8.8	9.5	9.2	9.9	11.1
自己資本利益率（ROE）	**-2.2%**	**11.8%**	**30.7%**	**29.6%**	**33.3%**	**14.6%**	**19.0%**
平均台数（直営＋加盟店）	41.9	42.3	33.6	36.3	33.8	34.0	-
駐車場総合研究所(3251)	**FY03/09**	**FY03/10**	**FY03/11**	**FY03/12**	**FY03/13**	**FY03/14**	**FY03/15CE**
売上高	**3,227**	**3,642**	**3,876**	**4,595**	**5,228**	**5,686**	**6,150**
YoY	5.1%	12.9%	6.4%	18.6%	13.8%	8.8%	8.2%
売上高総利益率	12.4%	15.4%	15.2%	15.5%	16.8%	16.6%	-
営業利益	**17**	**117**	**91**	**151**	**201**	**163**	**150**
YoY	-91.4%	603.5%	-22.2%	65.0%	33.3%	-19.0%	-7.7%
営業利益率	0.5%	3.2%	2.4%	3.3%	3.8%	2.9%	2.4%
総資産当期利益率（ROA）	0.8%	4.6%	3.1%	3.9%	5.1%	4.5%	4.9%
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	2.0	2.2	2.4	2.6	2.5	2.4	2.4
自己資本利益率（ROE）	**1.5%**	**10.1%**	**7.5%**	**10.1%**	**12.8%**	**10.8%**	**11.6%**
平均台数（運営受託）	241.5	169.1	133.4	114.6	94.0	92.2	-
パーク24(4666)	**FY10/09**	**FY10/10**	**FY10/11**	**FY10/12**	**FY10/13**	**FY10/14CE**	
売上高	**95,320**	**113,248**	**124,080**	**139,547**	**155,428**	**168,000**	**-**
YoY	17.9%	18.8%	9.6%	12.5%	11.4%	8.1%	-
売上高総利益率	25.3%	27.7%	26.8%	28.2%	28.1%	-	-
営業利益	**10,584**	**12,839**	**13,292**	**17,809**	**19,509**	**21,700**	**-**
YoY	18.4%	21.3%	3.5%	34.0%	9.5%	11.2%	-
営業利益率	11.1%	11.3%	10.7%	12.8%	12.6%	12.9%	-
総資産当期利益率（ROA）	7.5%	7.0%	6.4%	8.5%	9.2%	10.0%	-
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	2.2	2.5	2.5	2.5	2.4	2.3	-
自己資本利益率（ROE）	**16.2%**	**17.2%**	**16.3%**	**21.7%**	**22.1%**	**23.3%**	**-**
平均台数	29.4	32.6	33.4	33.6	33.8	#DIV/0!	-
パラカ(4809)	**FY09/09**	**FY09/10**	**FY09/11**	**FY09/12**	**FY09/13**	**FY09/14CE**	
売上高	**6,060**	**6,738**	**7,032**	**7,934**	**8,913**	**10,000**	**-**
YoY	7.4%	11.2%	4.4%	12.8%	12.3%	12.2%	-
売上高総利益率	27.9%	30.3%	28.8%	30.8%	29.3%	27.7%	-
営業利益	**1,015**	**1,286**	**1,195**	**1,581**	**1,668**	**1,670**	**-**
YoY	18.6%	26.7%	-7.0%	32.2%	5.5%	0.1%	-
営業利益率	16.7%	19.1%	17.0%	19.9%	18.7%	16.7%	-
総資産当期利益率（ROA）	2.1%	3.2%	3.0%	3.9%	4.4%	4.4%	-
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	3.7	3.6	3.3	3.1	2.8	2.7	-
自己資本利益率（ROE）	**7.5%**	**11.3%**	**10.0%**	**12.0%**	**12.3%**	**11.9%**	**-**
平均台数	14.9	14.7	14.6	15.0	14.1	-	-

日本駐車場開発(2353)	FY07/09	FY07/10	FY07/11	FY07/12	FY07/13	FY07/14	FY07/15CE
売上高	**7,870**	**8,664**	**9,607**	**10,591**	**13,437**	**15,118**	**17,100**
YoY	4.8%	10.1%	10.9%	10.2%	26.9%	12.5%	13.1%
売上高総利益率	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%	-
営業利益	**1,258**	**1,481**	**1,501**	**1,821**	**2,021**	**2,335**	**2,900**
YoY	6.5%	17.7%	1.3%	21.3%	11.0%	15.5%	24.2%
営業利益率	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	17.0%
総資産当期利益率（ROA）	9.0%	12.5%	14.0%	8.4%	18.2%	16.0%	24.6%
財務レバレッジ（総資産/自己資本）	3.9	3.6	3.1	2.8	2.8	2.7	2.4
自己資本利益率（ROE）	**35.0%**	**44.9%**	**43.9%**	**23.6%**	**51.9%**	**42.7%**	**60.2%**
平均台数（直営物件）	21.4	21.2	23.6	23.5	24.9	25.3	-

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
注：平均台数＝台数/物件数、トラストホールディングスは直営物件と加盟店、駐車場総合研究所は運営受託物件、日本駐車場開発は直営物件が対象。

同業他社と比較すると、2014 年 7 月期の営業利益率 15.4%、ROE42.7%と高い利益率を誇る。SR 社では以下の点が、利益率の相違につながっている要因と考える。

注力する市場の違い

パーク 24 株式会社（東証 1 部 4666）、パラカ株式会社（東証マザーズ 4809）が無人コインパーキング、日本パーキング株式会社（JASDAQ8997）が時間貸しをメインに自走式の立体駐車場や機械式のタワー駐車場、無人コインパーキングなどを主要なターゲットにしている

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

のに対し、同社は独自に附置義務駐車場を主要なターゲットにしている。つまり、上場企業との競合がなく、同社のネームバリューが活かせること、より市街地に近いところに立地した駐車場を手掛けていること、などが高利益率に寄与しているのではないかと SR 社では考える。

月極駐車場の比率が高い

一般的には、1 物件当たりの台数が小さいとスケールメリットの恩恵を受けられず、物件管理コストなどが嵩みがちとなるものと思われる。しかし、同社は、人件費をあまり必要としない月極駐車場の構成比が高い（「事業内容」参照）。そのため、物件管理コストが抑制され、高い営業利益率につながっているものと SR 社では推測する。

レバレッジの高さ

ROA の水準も高いが、レバレッジによって ROE が大きく押し上げられている側面がある。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **駐車場運営のための情報量・ノウハウ**：附置義務駐車場の管理・運営実績から、独自のオペーションノウハウ（「3毛作」など）、豊富な情報量を有し、適切なソリューションを提供していることが駐車場オーナーに対する安心感にもつながっているとSR社では考える。豊富な情報量の源泉として、同社は駐車場営業における専門の営業部隊が、日々の営業活動において徹底したエリアマーケティングを実施することで、駐車場情報だけでなく、近隣のユーザー情報（車の所有状況など）のデータを常に蓄積、更新していることが指摘できる。
- **ノンアセットビジネスが収益源：**設備投資が不要で資産を自ら抱えることのないビジネスモデルであることから、地価の上下に直接的には影響されることがない（間接的には駐車場オーナーからの賃貸価格や駐車場の仕入状況に影響を及ぼす）。
- **附置義務駐車場の開拓余地：**「市場とバリューチェーン」を参照。

弱み（Weaknesses）

- **駐車場、直営事業への依存度の高さ：**直営事業が売上高に占める比率が高いため、当該事業の収益要因であるスプレッドと稼働率に全社の収益が依存する格好となっている。
- **スキー場ビジネスの収益貢献度、駐車場ビジネスとのシナジー効果の低さ：**スキー場事業は2010年7月期に黒字に転換したが、本業である駐車場ビジネスとのシナジー効果が見込めない、独立した事業である。収益寄与度が低いことから、SR社では資産効率の悪化、経営資源の分散化をやや懸念している。
- **社員の平均勤続年数が短い：**社員の平均勤続年数が3.3年（2012年7月末）と短いため、各営業マンのノウハウ・スキル蓄積が進みにくい点が課題とSR社では考える。同社の売上拡大のためには、適切なソリューション提供を行うことのできる経験豊かな営業マンの人数増加が必要不可欠なためである。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

市場とバリューチェーン

マーケット概略

日本における、自動車保有台数 7,632 万台（2013 年 6 月末、一般財団法人自動車検査登録情報協会）である。一方、自動車には、駐停車のための空間確保が必要であり、日本においては駐車場法や車庫法という 2 つの法律で自動車の保管場所の確保が義務付けられている。

駐車場には、大きく分けて「附置義務駐車場」、「自走式駐車場」、「コインパーキング」がある。同社が主にターゲットとして事業展開しているのは、ビルインの「附置義務駐車場」である。「附置義務駐車場」とは、一定規模以上の延床面積を有する建物に設置を義務付けられた駐車場で、都心部を中心にビル内に「附置義務駐車場」が多く、その大半が駐車場用地を効率的に利用するために機械によって自動車を立体的に駐車させる機械式立体駐車場になっている。

2011 年 3 月末で日本全国に 63,077 施設の附置義務駐車場が存在する。対する同社の運営駐車場は全国で 950 ヵ所（2013 年 7 月末、月極専用および時間貸し併用直営物件）に過ぎず、拡大余地は市場規模を鑑みれば非常に大きいといえる。

同社はまた、「自走式駐車場市場」の開拓にも力点を置いている。「自走式駐車場」とは、デパートや大型ショッピングセンターに併設された駐車場棟で、運転者自身がスロープを上がり、空いているスペースに駐車するものである。特徴としては、同じ敷地面積で、平置き式より多くの台数を収めることができ、機械式に比べて収める車の大きさや重さに制限の必要がないほか、維持管理費用が低コストで済むことなどが挙げられる。

一方、同社は「コインパーキング」はターゲットとはしていない。「コインパーキング」は空き地にゲートや精算機を設置して、駐車スペースに駐車するもので大多数は無人で管理されている。同社は「コインパーキング」をターゲットとしていない理由として、「空き地を暫定的に利用する場合が多く、オフィスビルの建設など高度な土地利用に転換され易い点」などを挙げている。

カーシェアリング市場

公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団によれば、2014 年 1 月時点の日本におけるカーシェアリングの会員数は 465,280 人（前年比 61%増）、車両数は 12,373 台（同 40%増）であった。人口に占める会員の比率は 0.37%に留まるが、2011 年以降普及速度が上昇してきている。欧米では利用が進んでおり、特にスイスでは会員数が 105,100 人、2,650 台の車両が利用されている（2012 年 12 月時点）。スイスの会員数は人口比では 1.3%だが、ここ 3 年ほどほぼ横ばいで推移している。

カーシェアリング普及の要件として、1）人口密度が高いこと、2）鉄道などの公共交通機関が発達していること、3）利用者の平均的な走行距離が短いこと、などが挙げられると SR 社

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

は考える。その点、日本はこうした要件を満たしており、今後カーシェアリング市場が黎明期から普及期へと移行する可能性は高い。そのため、同社におけるカーシェアリングサービス事業の展開は要注目といえよう。

国内カーシェアリング車両台数と会員数の推移

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
車両台数(台)	118	237	510	563	1,265	3,915	6,477	8,831	12,373
YoY	37.2%	100.8%	115.2%	10.4%	124.7%	209.5%	65.4%	36.3%	40.1%
会員数(人)	1,712	2,512	3,245	6,396	15,894	73,224	167,745	289,497	465,280
YoY	15.4%	46.7%	29.2%	97.1%	148.5%	360.7%	129.1%	72.6%	60.7%

出所：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団（2014年2月13日）
注：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団の各年1月の調査による。

調達品目と調達先

駐車場事業の主力である直営事業は、駐車場のオーナーから駐車場を賃借することによって成り立っている。従って、駐車場オーナーが調達先であり、調達品目は駐車場となる。駐車場のオーナー属性は、事業法人、不動産会社、金融機関、ファンド、J-REIT など多岐に渡っている。

同社は基本的に不動産を保有していないため、地価上昇の恩恵はなく、駐車場の賃料上昇要因になるという点で粗利益の減益要因となる。また、オフィスビルの附置駐車場の不稼働部分が減少した場合、既契約の契約台数が減少、あるいは新規の物件獲得が難しくなる可能性がある。ここ数年をみると、不景気時に同社の仕入れ環境が良好な一方、好況時には同社の仕入れ環境が悪化する傾向にある（「損益計算書」を参照）。

顧客

直営事業においては、一般ユーザーより収入が発生するのに対し、時間貸しマネジメントにおいては、駐車場オーナーからの手数料が収入となる。ただし、駐車場事業全般でサービスの提供先は一般ユーザーである。なお、直営事業の月極物件の顧客は法人が約 9 割、個人が約 1 割と法人の構成比が圧倒的に高い。

参入障壁

駐車場事業は、基本的に土地と駐車用設備があれば、参入可能であるため参入障壁は高いとはいえず、全国規模で展開する大手から限られた地域で事業を営む個人事業主まで多くの業者が存在する。ただし、収益性と規模の拡大を追求するためには、立地はもちろんのこと、需要に見合った駐車場を適正な原価で仕入れる能力や高い稼働を維持するための一定の運営力などが求められる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

競合環境

2006 年 6 月施行の改正道路交通法を契機に、参入が相次ぎ競合環境は激化した。しかし、その後の需要低迷、低採算化を受けて、新規参入業者の多くは撤退を余儀なくされた。なお、同社がターゲットとしているような附置義務駐車場の場合、複数の駐車場を束ねて運営している企業は極少数であり、各ビルが運営管理しているのが実情のようである。

他の上場企業との比較でいえば、大手のパーク 24 社は無人のコインパーキングの小型駐車場と商業施設向け駐車場を運営している。商業施設向け駐車場では一部同社と競合する可能性があるものの、パーク 24 社が主軸を置くコインパーキングに対しては同社がターゲットとしていないなど、棲み分けができている。トラストパーク株式会社（東証マザーズ 3235）、パラカ社、日本パーキング社も同様に無人コインパーキングを主なターゲットとしているため、同様のことがいえる。ただし、株式会社駐車場綜合研究所（東証マザーズ 3251）は大都市圏の大型施設に設置された駐車場運営を中心に手掛けており、一部、同社のマネジメント事業と競合している。

（カーシェアリング）
国内では、パーク 24 社、オリックス自動車株式会社（オリックス株式会社（東証 1 部 8591）子会社）、カーシェアリング・ジャパン株式会社（三井物産株式会社（東証 1 部 8031）子会社）などが手掛ける。パーク 24 社の車両台数は 4,159 台、オリックス自動車社が同 1,649 台、カーシェアリング・ジャパン社が同 516 台（2012 年 6 月末、出所：株式会社ジェイティップス）。その他同社も含めて、主要 8 社がカーシェアリング事業を行っているが、同社は、収益を稼ぎ出せる会社は少なく、数年後には 3 社程度に絞られるだろうと述べている。

代替

同社がターゲットとしていないコインパーキングが代替となろう。また、より広い意味では乗用車利用から乗用車以外の交通手段へのシフト（電車、バス、自転車など）も同社の提供するサービスへの需要縮小を意味する。短期的にはガソリン価格の高騰などによってこうした現象が発生しうる。ガソリン価格高騰による自動車利用の低下は、特に時間貸しの稼働率低下につながり易いが、同社では月極利用を一定水準に保つないしは比率を増加させることによって、悪影響を抑えるべく努力をしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

経営戦略

既存の駐車場事業の拡大とともに、駐車場活用の新たなソリューションとしてカーシェアリング事業への取り組みや、駐車場事業のグローバル展開を推進する意向である。

既存の駐車場事業の拡大策として、中小規模のオフィスビルに対しては、同社によるサブリース、時間貸し併用サブリースを提案、大型ビル・商業施設に対しては、高付加価値型マネジメントを提案するとともに、法人・個人のユーザーに対してはカーシェアリングの提案を進めている。また、より長期的な視野からアジア展開を念頭に置いており、日本で培ったコンサルティングを海外で展開するため、グローバルコンサルティング本部を設立している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

過去の業績

前期以前の業績概況（参考）

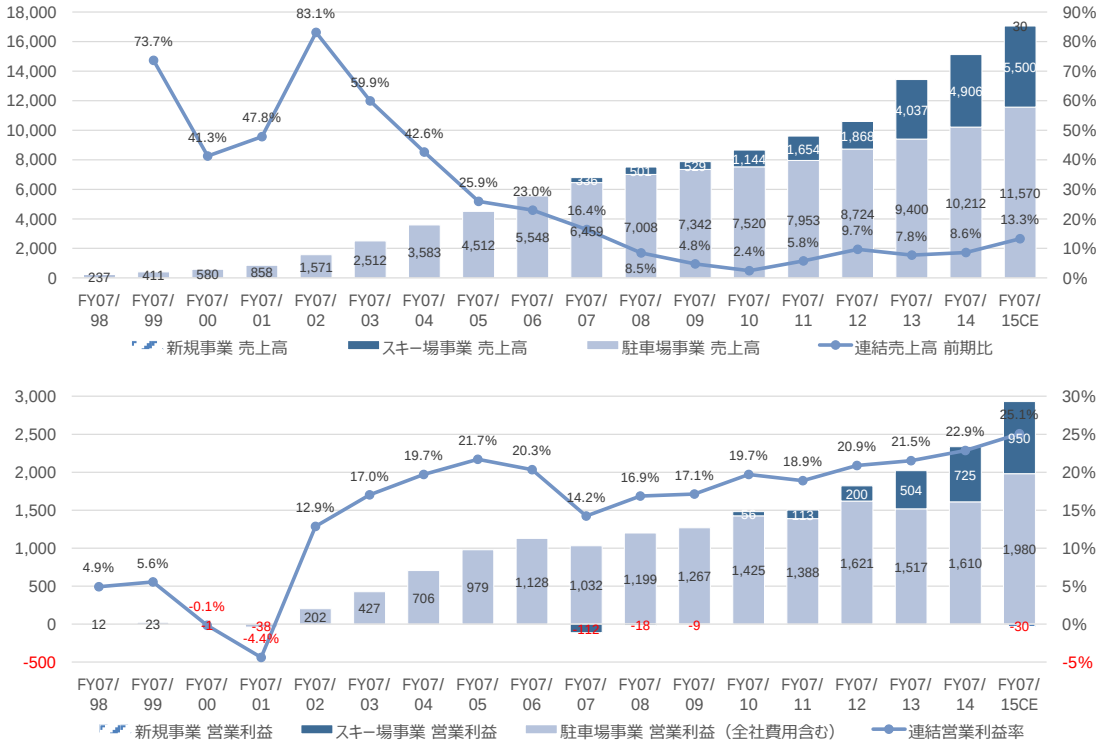
2014 年 7 月期通期決算実績（2014 年 9 月 5 日発表）

売上高	15,118 百万円	（前年同期比 12.5%増）
営業利益	2,335 百万円	（同 15.5%増）
経常利益	2,592 百万円	（同 15.9%増）
当期純利益	1,582 百万円	（同 14.7%増）

創業より毎期連続増収を継続、利益面では過去最高を記録

2014 年 7 月期の売上高は、創業より毎期連続増収を継続し前期比 12.5%増の 15,118 百万円となった。営業利益は、国内駐車場事業の安定的な成長とタイ駐車場事業の黒字化、スキー場事業の収益拡大が貢献したことにより、過去最高の 2,335 百万円（前期比 15.5%増）を記録した。また、経常利益（2,592 百万円、同 15.9%増）、当期利益（1,582 百万円、同 14.7%増）とも過去最高となった。

業績推移（百万円）（99 年 7 月期以前は単体業績）



出所：会社資料よりSR社作成
注：駐車場事業の売上高はIPO/IRコンサルティング事業を含み、営業利益はIPO/IRコンサルティング事業及び全社費用を含む。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

駐車場事業

売上高	10,212 百万円	（前年同期比 8.6%増）	（会社計画比 288 百万円未達）
（国内）	9,775 百万円	（同 7.8%増）	
（海外）	436 百万円	（同 30.1%増）	
売上総利益	3,764 百万円	（同 10.3%増）	（同 175 百万円未達）
売上総利益率	36.9%	（同 0.6 ポイント改善）	（同 0.6 ポイント未達）
営業利益	1,610 百万円	（同 6.1%増）	（同 187 百万円未達）

（営業利益はその他調整額を含む）

国内は拡大傾向を継続、海外はタイが進出 4 年目で黒字化

国内駐車場事業においては、安定して運営物件数・台数を拡大するとともに月極物件の契約率も改善が進んだ。海外駐車場事業においては、タイ・バンコクに進出後初の最終利益の黒字化を達成した。ただし、駐車場事業全体では会社計画（売上高 10,500 百万円、営業利益 1,800 百万円）に対して未達となった。

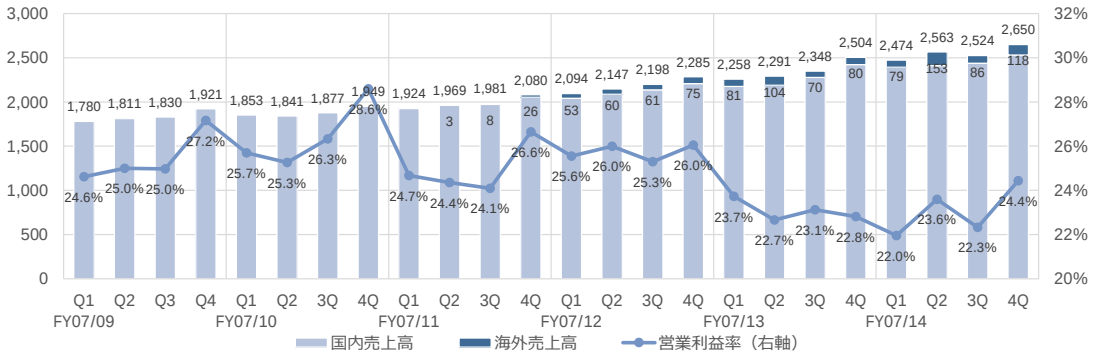
会社計画未達は、新規獲得の未達及び立ち上げ遅延が影響

同社では会社計画未達の理由として、1）時間貸し物件において、2014 年 2 月の関東地方を中心とした豪雪及び同年 4 月の消費増税の影響によって、少なくとも約 35 百万円の減収及び減益要因となったこと、2）新規物件獲得の未達及び新規物件の立ち上げ遅延による粗利の積み上げの遅れ、をあげている。

2015 年 7 月期は新規物件の獲得力強化、月極物件の契約率向上を目指す

同社では新規物件の獲得力強化及び月極物件の契約率向上を目指した施策を打ち出している。その一つとして、東京本部の組織変更を 2014 年 8 月に実施、また、分譲マンションの案件数増加（2013 年 7 月期 15 件、2014 年 7 月期 26 件、2015 年 7 月期目標 50 件）、ESCO を活用した LED 導入支援サービスの開始などの経営施策があげられる。

駐車場事業業績推移（百万円）



出所：会社資料よりSR社作成
注：営業利益はその他調整額を含まず。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

国内駐車場事業

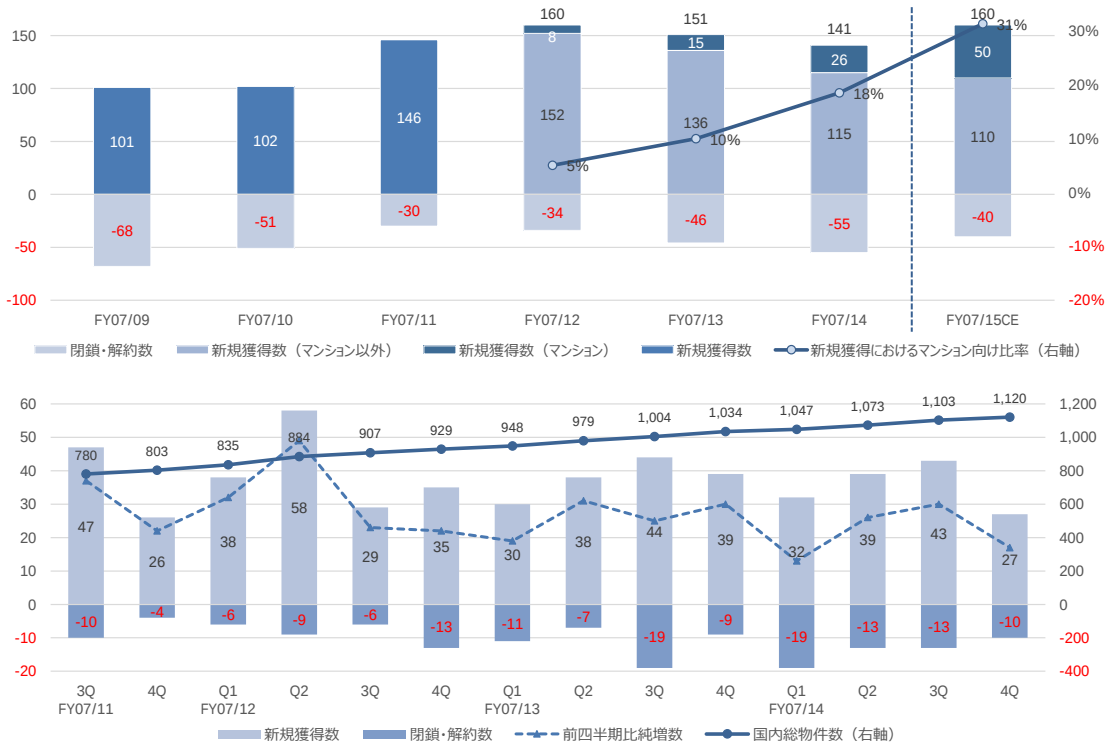
不動産市況が回復傾向にある中で、オフィスビル、商業施設、マンションにおける不稼動駐車場の収益化や高品質な駐車場運営サービスに対する需要は、堅調に推移した。同社では、強みとする不稼動駐車場の収益化と有人時間貸し管理運営を主力サービスとして、新規契約の獲得に注力した結果、運営物件数・台数を引き続き拡大した。

新規物件獲得では、分譲マンション駐車場が拡大するも、獲得数自体は前期比で減少

新規物件は全国的に契約獲得が進み、注力する分譲マンション駐車場においては外部講師を招いたセミナーの継続開催、広告媒体を用いた販促活動が奏功した。その結果、新規契約物件数は 141 物件（内、分譲マンション 26 件）、解約は 55 物件、純増は 86 物件となり、国内の運営物件数は 1,120 物件となった。

ただし、新規物件の獲得数自体は減少傾向が続いている。その理由として、1) 月極駐車場の契約率（稼働率）上昇に時間が費やされてしまったこと、2) 大型案件で、一部競合企業の極端な安値攻勢にさらされている点をあげている。前者については、東京本部の組織体制変更による営業力の強化、競合の少ない分譲マンション獲得に向けた販促強化、そして ESCO を活用した LED 導入支援サービスの開始などの経営施策、での改善を目指している。また、後者については、極端な安値に追随することは自殺行為ともなり得ることからこれを避け、財務的な健全さや良質のサービス、ESCO などを訴えて入札に挑んでいくとしている。

国内駐車場事業、新規獲得・閉鎖及び解約物件数（件）



出所：会社資料よりSR社作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

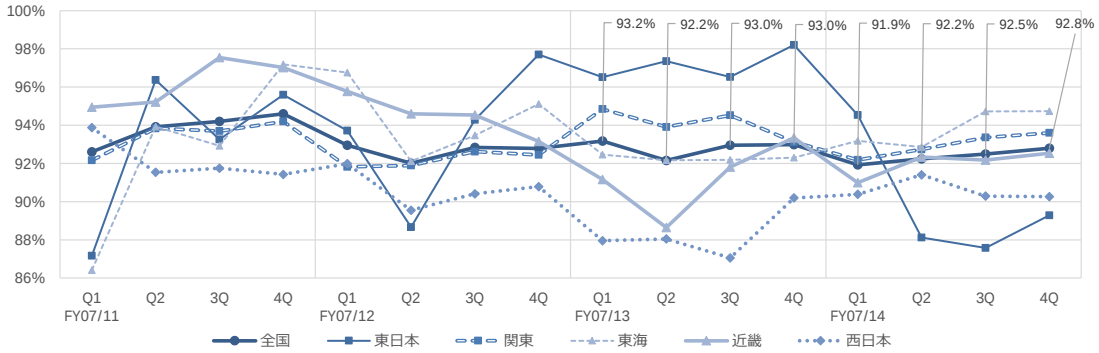
既存物件は、月極契約率の向上、時間貸駐車場の収益性改善が進んだ

既存物件においても、営業人員の拡充に伴い月極契約率の維持・向上を図った。時間貸し駐車場では豪雪や消費増税の影響がみられたものの、料金体系の見直しや NPD ポイントカードの販促などで、現場教育で育った若手社員の活躍が貢献した。その結果、収益性の改善がみられ、既存物件における売上総利益は人件費の増加をこなして前期比で 4.3%増加した。

人材の獲得が困難になる中、全国展開や大型物件の管理を行える人材を育成するために、同社では新卒採用人員を 2011 年までの 20 名前後から、2012 年 67 名、2013 年 101 名、2014 年は 114 名と大幅に増強させる戦略を採ってきた。同時に、1 年目の社員は時間貸物件を中心に現場における安全性･収益性向上に専念させ、2 年目の社員はエリア内の月極物件を含めた収益性向上を、3 年目の社員は新規物件の獲得を、と段階を踏んだ育成を続けている。

その結果、次表のように物件数が増加するなかで、アルバイトの正社員への置き換えが進み、サービスや安全性、収益性の向上が図られた結果、正社員化による人件費増を補って 2013 年 7 月期、2014 年 7 月期（前述）と売上総利益を改善させてきた。一方、マネジメント事業の売上総利益は前期比で 5.7%減少しており、同社では今後の課題としている。

月極専用直営物件、契約率推移（数値は全国）



出所：会社資料よりSR社作成

海外駐車場事業

タイ・中国においては、駐車場の供給台数が慢性的に不足している。駐車場の供給台数不足に対する不満に加えて、駐車場の利便性・サービスの質に対する不満も高まりつつあり、同社サービスへの需要が高まってきている。こうしたなか、営業人員の拡充と教育の継続、駐車場情報の収集を進めた結果、新規提案件数が増加、新規物件の契約獲得に繋がり、フラッグシップとなる大型案件の運営も開始した。また、既存運営物件においても、駐車場運営の効率化や月極顧客の誘致と料金体系の見直しに取り組んだことで、収益性が改善した。

タイは進出以来初の最終利益の黒字化を達成

タイの物件数は 6 物件増加し累計 15 物件となり、タイ・バンコクへの進出以来初の最終利益の黒字化を果たした。タイにおいては、駐車場用地の取得等で権利関係が複雑かつ事務手続

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

きが煩雑になる傾向が強いが、同社はノウハウを活用することでこれを克服し、オートリース会社オリックスグループの事業所・車庫用地に対する用地確保・建設のコンサルティングを受注することに成功した。また、車寄せにおけるドアサービスも受託するなど、収益獲得手段の多様化も進んだ。足許の状況については、反政府デモなど政情不安の影響により外部環境が悪化しているものの、2014 年 5 月以降は回復傾向をみせているもようである。

中国では紫金山大酒店・碧云 90 商業中心といった大型案件の運営を開始

中国（上海）では、中途採用を中心に営業人員の拡大を図り、不動産オーナー向けのセミナーを開催する等、新規契約獲得に努めた結果、碧云 90 商業中心駐車場（運営台数 389 台）、紫金山大酒店駐車場（同 210 台）の 2 物件の駐車場の運営を開始した。

2014 年 7 月に韓国ソウルに現地法人設立、更にアジア各都市への進出も狙う

また、2014 年 7 月には韓国に現地法人を設立した。ソウル進出にあたっては、日本との基本的な市場環境の類似、日本同様に不稼動駐車場が多く存在する点をあげている。また、ニューデリー（インド）、クアラルンプール（マレーシア）、シンガポール、ジャカルタ（インドネシア）、台北（台湾）、北京・南京・杭州（中国）への展開も引き続き狙っている。

海外売上高・物件数・借上及び管理台数推移

	FY07/11			FY07/12				FY07/13				FY07/14			
（百万円）	Q2	3Q	4Q	Q1	Q2	3Q	4Q	Q1	Q2	3Q	4Q	Q1	Q2	3Q	4Q
売上高	**3**	**8**	**26**	**53**	**60**	**61**	**75**	**81**	**104**	**70**	**80**	**79**	**153**	**86**	**118**
直営	3	8	26	52	57	58	63	64	83	49	59	58	58	62	83
マネジメント			-	1	1	2	13	16	21	20	20	20	23	24	23
その他	0	0	0	0	2	2	-1	-	-	1	1	1	71	-	11
タイ	3	8	26	53	60	60	66	68	85	53	62	59	128	57	89
直営	3	8	26	52	57	28	93	64	83	49	59	58	58	57	77
マネジメント			-	1	1	1	3	2	3	3	2	-	-	-	-
その他	0	0	0	0	1	1	-1	-	-	1	1	1	70	-	11
中国					0	1	9	13	18	17	18	20	24	29	29
直営	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	6
マネジメント	-	-	-	-	0	1	9	13	18	17	18	20	23	24	23
その他	-	-	-	-	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-	-
物件数（件）	**1**	**1**	**2**	**4**	**6**	**6**	**9**	**10**	**12**	**12**	**11**	**13**	**13**	**16**	**18**
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	14	16
マネジメント	-	-	-	1	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2
タイ	1	1	2	4	5	5	7	8	10	10	9	11	11	13	15
時間貸併用	1	1	2	3	4	4	5	6	8	9	9	11	11	13	15
マネジメント	-	-	-	1	1	1	2	2	2	1	-	-	-	-	-
中国	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3
時間貸併用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
マネジメント	-	-	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
借上･管理台数（台）	**479**	**479**	**2,396**	**2,757**	**3,141**	**3,141**	**4,809**	**5,693**	**5,846**	**4,784**	**4,276**	**4,512**	**4,861**	**5,433**	**6,098**
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,944	4,609
マネジメント				281	321	321	1,929	1,929	1,929	1,648	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489
タイ	479	479	2,396	2,757	3,101	3,101	3,669	4,553	4,706	3,644	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399
直営	479	479	2,396	2,476	2,820	2,820	2,880	3,764	3,917	3,136	3,136	3,372	3,372	3,734	4,399
マネジメント				281	281	281	789	789	789	508					
中国	-	-	-	-	40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,699	1,699
直営														210	210
マネジメント					40	40	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	1,489	1,489	1,489

出所：会社資料よりSR社作成

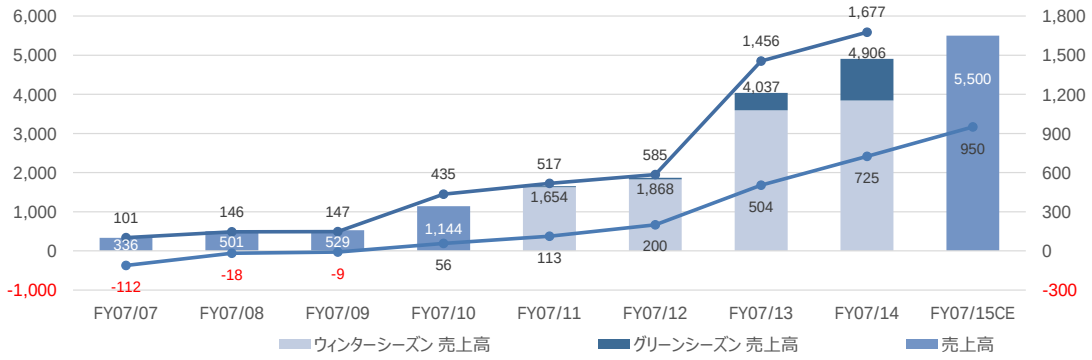
Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

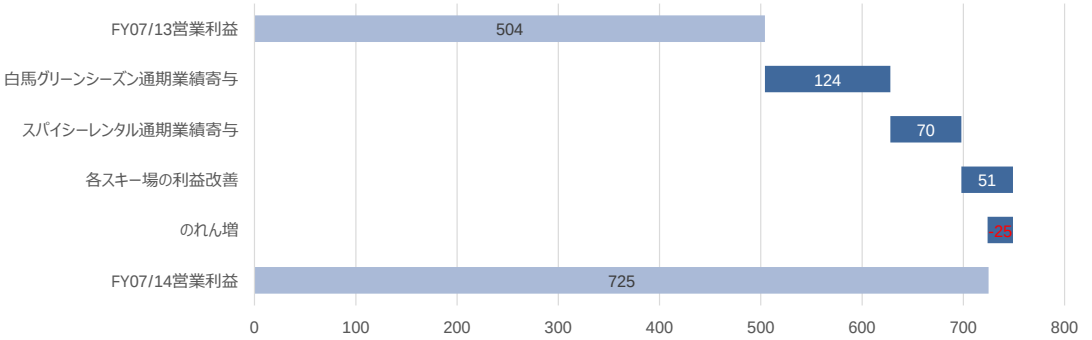
スキー場事業

売上高　　4,906 百万円　（前年同期比 21.6%増）
営業利益　　725 百万円　　（同 43.7%増）

スキー場事業は、夏季（グリーンシーズン）において白馬 3 施設及びスパイシーレンタルの業績が期首から寄与したこと、冬季（ウィンターシーズン）においては首都圏での豪雪の影響があったものの、降雪･圧雪手法の見直しや春シーズンの滑走面積拡充などの営業活動や、スキーイベント出店強化などの広告・販促活動が奏功したことなどから、来場者数・売上高とも前期比で増加した。営業利益も前期比 43.7%増（220 百万円増）と大幅に増加し、連結営業利益の 15.5%増（313 百万円増）に大きく貢献した。

スキー場事業業績推移及び営業利益増減益要因（百万円）





決算期	年	月	概要
2006年7月期	2005年	12月	日本スキー場開発設立
2008年7月期	2006年	9月	サンアルピナ鹿島槍スキー場を550百万円で購入
2010年7月期	2009年	11月	竜王観光の株式100%を取得し連結子会社化
2011年7月期	2010年	10月	川場リゾートの株式99.9%を取得し連結子会社化
2013年7月期	2012年	11月	白馬観光の株式95.46%を取得し連結子会社化
			（白馬観光は白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場を運営）
	2013年	4月	総合レンタルショップ「スパイシー」の株式100%を取得し連結子会社化

出所：会社資料よりSR社作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ウィンターシーズン

来場者数　1,396 千人　（前年同期比 3.2%増）

スキー場事業のウィンターシーズンは、6 箇所のグループスキー場と HAKUBA VALLEY エリアを中心にレンタルスキーショップを運営する株式会社スパイシーが加わった体制でシーズン開始を迎えた。例年より早く降雪に恵まれたことで、周辺スキー場に先駆けて営業を開始するなどスタートは順調であった。しかしながら、2014 年 2 月の首都圏を中心に近年類を見ない豪雪が 2 週にわたり発生、交通網に多大な影響を与え、首都圏からの来場者が激減した。

ただし 3 月以降は、人口降雪機による補雪、ゲレンデの残雪が、営業期間の延長や滑走可能面積の維持につながった。加えて、広告･販促活動も奏功し、来場者数は増加に転じた。

2014 年 7 月期は海外営業を本格的に開始し、オーストラリア、英国、フィンランドで開催された展示会へ出店するとともに、アジア（台湾・香港・中国北京・韓国）において旅行会社へのダイレクトセールス活動を強化してツアーを誘致した。また、台湾スキーエキスポにて大きな販促活動を行った結果、鹿島槍では 2,000 泊を超える集客を獲得し、業績に貢献した。

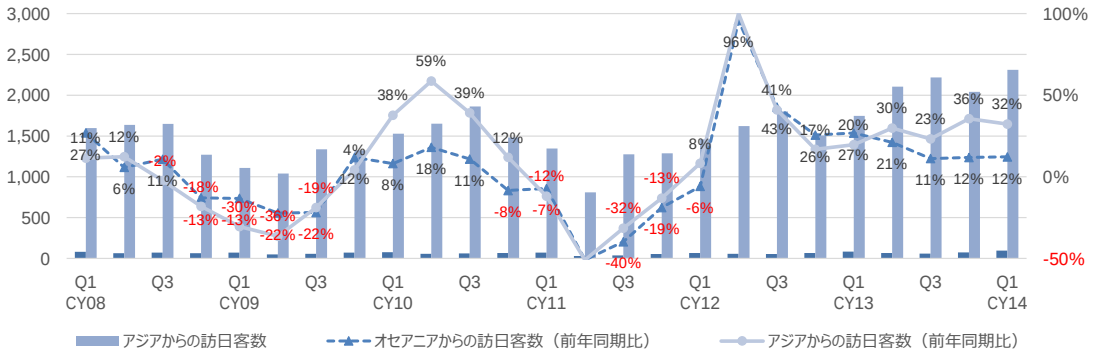
また、国内でもサービスを強化することで売上の拡大が図られた。同社の竜王スキーパークでは、バスセンターの売上高は 2012 年 7 月期に 58 百万円であったが、SUBWAY とムラサキスポーツを導入したことで 2013 年 7 月期は 90 百万円に、2014 年 7 月期はゴーゴーカレーを導入して 102 百万円まで売上を増加させている。また、川場スキー場でも都内からスキー場までの無料送迎バスを週末限定で稼働させるなど、サービス強化に取り組んだ

白馬八方尾根スキー場における推定外国人来場者

	FY07/13	FY07/14	増減
全来場者数（千人）	410	432	5.3%
内、英文チケット発行枚数（千枚）	49	63	26.8%
英文チケット比率	12.2%	14.7%	

出所：会社資料よりSR社作成

アジア及びオセアニアからの訪日客数（千人）



出所：日本政府観光局（JNTO）よりSR社作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

グリーンシーズン

来場者数　　281 千人（前年同期比 172.5%増。前期は 103 千人）

2013 年のグリーンシーズンは、白馬 3 施設の業績が期首から寄与し大幅に増収となった。また、2014 年のグリーンシーズンにおいては、梅雨明けが 2013 年より遅かったことや台風の影響により来場者が減少したものの、価格設定を見直したことから売上高は増加した。

グリーンシーズン施設の来場者数（人）

グリーンシーズン施設名	場所	FY07/13	FY07/14	YoY
国際山岳リゾート白馬八方尾根	長野県白馬村	43,557	134,314	208.4%
白馬岩岳ゆり園＆マウンテンビュー	長野県白馬村	10,281	23,380	127.4%
ネイチャーワールド栂池高原	長野県小谷村	36,717	107,792	193.6%
鹿島槍スポーツヴィレッジ	長野県大町市	4,094	4,858	18.7%
竜王マウンテンパーク	長野県山ノ内町	7,781	9,815	26.1%
川場スキー場		774	1,117	44.3%
計		**103,204**	**281,276**	**172.5%**

出所：会社資料よりSR社作成

2014 年 7 月期第 3 四半期決算実績

2014 年 5 月 30 日、同社は 2014 年 7 月期第 3 四半期決算を発表した。

売上高	11,912 百万円	（前年同期比 14.1%増）
営業利益	2,204 百万円	（同 19.0%増）
経常利益	2,401 百万円	（同 19.1%増）
四半期純利益	1,526 百万円	（同 17.4%増）

営業利益は、1）国内駐車場事業の運営物件数及び台数の拡大、2）海外駐車場事業の収益性改善、3）スキー場来場者数の伸び、が寄与したことにより、過去最高となった。また、保有する投資有価証券の一部売却や配当金の受領により、経常利益、当期利益とも過去最高を記録した。

駐車場事業

売上高	7,562 百万円	（前年同期比 9.6%増）
営業利益	1,712 百万円	（同 7.1%増）

駐車場事業は会社計画に対して順調に推移、過去最高の業績を達成した。国内駐車場事業の運営件数・台数の安定的な拡大、海外駐車場事業ではタイ駐車場事業を黒字化するなど収益性が大幅に改善した。

国内駐車場事業：売上高 7,243 百万円（前年同期比 9.1%増）

（直営事業 5,116 百万円（同 7.4%増）、マネジメント事業 1,763 百万円（同 18.3%増））

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

需要は、不稼動駐車場の収益化需要、駐車場におけるサービス・安全性向上への需要は引き続き堅調に推移した。新規物件では、新たに竣工したオフィスビル・商業施設の時間貸し駐車場の運営を開始した。地方拠点展開においても、首都圏を中心に全国的に新規物件の契約獲得が進んだ。とりわけ、分譲マンション駐車場は、外部専門家を招聘してのマンション管理セミナーの継続的開催や、広告媒体への掲載による販促活動が奏功した。その結果、第 3 四半期の新規物件契約は 20 件超と四半期毎に増加した。

新規契約物件数：結果、新規契約物件数は 114 件、解約は 45 件、2013 年 7 月期末からの純増は 69 件となり、運営物件数は 1,103 件と順調に拡大した。ただし、同社では新規契約の更なる増加が必要として、営業活動の強化を図っている。また、足元の解約件数は月あたり 2～3 件である。

既存物件：既存物件においても、新卒採用を中心とした人材の積極的採用により、拡大する運営物権に対して十分な人的資源の補充を行い、かつ、収益性の改善に取り組んだ。ただし、契約率は 92.5%と、第 1 四半期（91.9%）、第 2 四半期（92.2%）より改善したものの、同社が第 3 四半期の目標としていた数値には届かなかった。同社では、第 3 四半期の営業利益の伸び率がやや鈍化した背景として、解約率の改善速度が緩やかだった点をあげている。

カーシェアリング：設置台数は 152 台と前四半期比 9 台減少した。これは地方の不稼動車両を縮小し、大都市圏に集中を図っていることが要因である。同社では規模の拡大を目指すことは難しくないが、営業効率・収益性を担保しながら同事業を展開していきたい、としている。また、同社は営業の効率性向上を目指して 2013 年末より営業方針を変更した。カーシェアリングの顧客は駐車場事業の顧客にもなり得ることから、駐車場の営業も同時に行っている。同事業は第 3 四半期時点で営業黒字であり、通期でも営業黒字との見通しである。

海外駐車場事業：売上高 318 百万円（前年同期は 255 百万円）

物件数	16 件（タイ 13、中国 3）	前年同期	12 件（タイ 10、中国 2）
台数	5,433 台（タイ 3,734、中国 1,699）	前期同期	4,784 台（タイ 3,644、中国 1,140）

中国上海では、引き続き中途採用を中心に営業人員の拡充を図り、新規契約獲得と既存運営物件の安全性・サービス・収益性の改善に取り組んだ。2014 年 2 月より 5 つ星ホテルの紫金山大酒店（運営台数 210 台）の運営を開始するなど、新規物件の立ち上げに注力した。

スキー場事業

売上高	4,352 百万円	（前年同期比 22.7%増）
営業利益	1,038 百万円	（同 38.5%増）

2012 年 11 月よりグループに加わった白馬観光開発の売上が期首より寄与したこと等により、4 月末における夏季・冬季事業の来場者数は、豪雪の影響を受けながらも 1,581 千人（同 17.0%増）となった。第 3 四半期の冬季事業の来場者数は 733 千人と前期比 14 千人の減少

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

となった。4 月は豪雪により約 70 千人減少の影響があったものの、残雪・人口降雪機の使用により約 60 千人増加となったと同社では分析している。また、4･5 月の大型連休の来場者数は前年同期比でやや増加したもようである。利益面では、運営スキー場の増加による来場者数の増加、オペレーションの効率化、調達コスト削減等が奏功し、過去最高の営業利益となった。

2014 年 7 月期第 2 四半期決算実績

2014 年 2 月 27 日、同社は 2014 年 7 月期第 2 四半期決算を発表した。

売上高	7,464 百万円	（前年同期比 19.9%増）
営業利益	1,204 百万円	（同 31.0%増）
経常利益	1,343 百万円	（同 30.0%増）
四半期純利益	869 百万円	（同 33.1%増）

売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益とも期初会社計画を上回り、第 2 四半期累計期間として過去最高となった。営業利益は、国内駐車場事業の運営物件数・台数の拡大と海外駐車場事業の収益性の改善及びスキー場来場者数の伸びが貢献した。経常利益は、投資有価証券の一部売却や配当金の受領が寄与した。

駐車場事業

売上高	5,037 百万円	（前年同期比 10.7%増）
営業利益	1,147 百万円	（同 8.8%増）

駐車場事業は会社計画に対して順調に推移、過去最高の業績を達成した。国内駐車場事業の運営件数・台数の安定的な拡大、海外駐車場事業ではタイ駐車場事業を黒字化するなど収益性が大幅に改善した。

国内駐車場事業：売上高 4,805 百万円（前年同期比 10.1%増）

（直営事業 3,403 百万円（同 8.1%増）、マネジメント事業 1,184 百万円（同 21.5%増））

需要面では不稼働駐車場の収益化需要と駐車場におけるサービス・安全性向上への需要が引き続き堅調に推移した。新規契約数は 71 件と微増（前年同期は 68 件）であったが、台数は大型駐車場の契約獲得により 2,284 台の純増（同 513 件）と増加。東京エリアを中心に新規物件の契約獲得が順調に進み、販促活動も強化したことが奏功した。解約（閉鎖）件数は 32 件と前年同期比 14 件増加したが、これは 2013 年 7 月期の期末に特殊要因で解約数が増加したものを 8 月（2014 年 7 月期第 1 四半期）にカウントしたため。この 13 件を除けばほぼ前年同期並みであり、足元の解約件数も月 2～3 件と落ち着いている。結果、2013 年 7 月期末からの純増は 39 件となり、運営物件数は 1,073 物件と拡大した。

海外駐車場事業：売上高 232 百万円（前年同期は 185 百万円）

物件数　13 件 （タイ 11、中国 2）　　前期末　11 件 （タイ 9、中国 2）

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

台数　4,861 台 （タイ 3,372、中国 1,489）　前期末4,276 台 （タイ 3,136、中国 1,140）
物件数・台数に大幅な増加はないが、タイにおけるオートリース会社向けの大型コンサルティング業務の成約、完了により収益が大幅に改善した。

タイでは 1) 大型の車庫用地確保案件の成約と既存物件の収益改善、2) 政情不安の長期化に備えた対策を事前に講じたことで利益の減少を最小限に抑制、3) 新規契約の獲得にも注力することで、タイに進出して初の営業利益黒字化を達成した。

中国上海では、1) 営業人員の拡充と現場スタッフへの教育研修の継続的実施による新規案件の獲得体制の強化、2) 上海浦東新区の五つ星ホテルである紫金山酒店の新規契約を獲得（2014 年 2 月 1 日運営開始)、がトピックスとしてあげられる。既存物件の収益性改善に努めており、同社では下期中に黒字化の目処を付けるとしている。

利益面では、国内新卒採用を中心とした積極的人材採用での人件費増（前年同期比 67 百万円増）や物件閉鎖による粗利額減少（同 69 百万円）があったものの、1) 既存時間貸物件の改善による粗利額の増加（同 35 百万円改善)、2) 2013 年 7 月期に獲得した物件の寄与（同 180 百万円改善)、3)海外駐車場事業の収益性改善（同 22 百万円）や国内駐車場数の安定的な拡大等が寄与し、過去最高の営業利益を記録した。

スキー場事業

売上高　　2,428 百万円　（前年同期比 44.9%増）
営業利益　　418 百万円　　（同 119.8%増））
2014 年 7 月期は、2012 年 11 月より加わった白馬観光開発株式会社の売上が期首より寄与したことにより、夏季・冬季事業における 1 月末累計の来場者数は 84.9 万人（同 40.2%増）と大幅に増加した。夏季事業では白馬事業の売上が期首より寄与したことで前年同期比 18.4 倍増（19.7 万人)、冬季事業では例年より早くスキー場がオープン出来たことやグループ一体となった営業活動により来場者は同 9.5%増（65.1 万人）となった。

営業利益は運営スキー場の増加による来場者数の増加、オペレーションの効率化、運営ノウハウの拡充による調達コスト削減等により、過去最高を記録した。

また、白馬エリアでは大町市、白馬村、小谷村の行政や観光局、同社を含むスキー場運営事業者が協調して、エリア内の 11 スキー場を一体化した呼称「HAKUBA VALLEY」が定められた。世界有数のスノーリゾートを目指して、海外顧客への営業やプロモーション活動を拡大するための環境が一層強化された。

さらに、白馬エリア内の 6 スキー場共同での出展イベントの開催や優待券の作製などによる集客や、海外顧客への営業の成果が実を結びはじめており、スキー場の来場者数（ウィンターシーズン）は八方尾根が前年同期比 11.4%増の 20.4 万人、岩岳が 10.3%増の 5.6 万人、栂池高原が 11.0%増の 14.1 万人、鹿島槍が 11.7%増の 7.4 万人、竜王が 9.3%増の 10.6

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

万人と軒並み二桁増となった。

加えて、海外営業もアジア向け営業を強化し、台湾では誘客活動の結果定期ツアーを受注など効果がでている。結果、白馬では英文チケットの販売量が前年同期比約 6 割増となったもようだ。

2013 年 4 月に連結子会社となったスパイシーレンタル（株式会社スパイシー）では、豪州を中心に海外からの顧客が多数来場する新潟県赤倉温泉スキー場において、高品質なレンタル商品や英語による接客等の強みを活かして新規出店を行った。

2014 年 7 月期第 1 四半期決算実績

2013 年 11 月 29 日、同社は 2014 年 7 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想の修正はない。

売上高は 3,064 百万円（前年同期比 33.4%増）、営業利益 312 百万円（同 58.1%増）、経常利益 354 百万円（同 65.2%増）、四半期純利益 199 百万円（同 73.5%増）であった。

駐車場事業における大型運営物件の増加や、スキー場事業における夏季事業の収益が大幅に増加したことにより、売上高・利益ともに過去最高となった。
投資有価証券売却益（13 百万円）および受取配当金（17 百万円）の計上により、経常利益及び四半期純利益の増益率は営業利益の増益率を上回った。

駐車場事業

売上高 2,474 百万円（前年同期比 9.6%増）、営業利益（全社費用を含む）392 百万円（同 0.6%増）

国内駐車場事業は、不稼働駐車場の収益化需要と駐車場におけるサービス・安全性向上への需要が引続き堅調に推移した。また新規物件の契約獲得に注力し、池袋サンシャインシティ（運営台数：1,823 台）、尼崎市商業施設駐車場といった大型物件の契約を獲得できた。2013 年 7 月末からの物件純増数は 13 物件（新規契約 32 物件、解約 19 物件）となった。

海外駐車場事業は、新規獲得物件の取得と、既存物件の効率化を図り収益性の改善を進めたとしている。タイ国において、ワナソーンビル駐車場（運営台数：46 台）、GPF タワー駐車場（運営台数：213 台）の運営を開始し、2013 年 7 月末からの物件純増数は 2 物件となった。

また、2013 年 12 月、タイ子会社が、インドネシアにおいて組立型の自走式駐車場販売事業を行っている PT.SUN SIFA NIPPONINDO 社発行済株式の過半数を取得することで子会社化

 Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

した。

駐車場事業の売上高の内訳は、国内の売上高が 2,394 百万円（前年同期比 10.0%増）、そのうち直営事業が 1,701 百万円（同 8.2%増）、マネジメント事業が 592 百万円（同 22.1%増）であった。また、海外の売上高は 79 百万円（前年同期は 81 百万円）であった。

駐車場事業の売上高は、運営駐車場数の増加により、前年同期比 9.6%増加した。一方、国内新卒採用を中心とした人員積極採用等による人件費の増加とそれに伴う拠点費用が増加したことにより、営業利益の前年同期比増益率は 0.6%となった。

スキー場事業

売上高 590 百万円（前年同期比 1440.0%増）、営業損失 80 百万円（前年同期は営業損失 193 百万円）。グリーンシーズンの集客が順調に増加したことにより、スキー事業の売上高は過去最高となった。

2013 年 7 月期にグループ化した 3 スキー場の夏季事業が本格的に始動し、事業領域が拡大した。また、同社は 6 スキー場体制となったことで、グループの相乗効果を活かした海外営業や、イベントへの出店、共同購入などが可能となったとしている。

鹿島槍スポーツヴィレッジ、竜王スキーパーク、川場スキー場が夏季営業を強化したことで、前年同期で来場者数が増加した。また、白馬エリアの 3 スキー場（白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド、栂池高原スキー場）が加わった。その結果、スキー場来場者数は前年同期の 7 千人に対し、194 千人となった。

2013 年 7 月期通期決算実績

2013 年 9 月 6 日、同社は 2013 年 7 月期通期決算を発表した。

2013 年 7 月期通期における売上高は 13,437 百万円（前年同期比 26.9%増）、営業利益 2,021 百万円（同 11.0%増）、経常利益 2,236 百万円（同 17.3%増）、当期純利益 1,378 百万円（同 165.9%増）であった。

売上高は過去最高となった。また、駐車場事業における規模拡大に向けた営業人員の拡充、オフィスの移転等により販管費が増加したものの、スキー場事業において運営スキー場が 6 ヵ所に拡大したことにより、営業利益も過去最高となった。加えて、不動産私募ファンドから物件売却による利益の分配があり、匿名組合投資利益を計上したこと、保有していた有価証券の一部を売却したこと等により、経常利益の増益率は営業利益よりも高くなった。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

駐車場事業

売上高9,400百万円（前年同期比7.8%増）、営業利益（全社費用を含む）1,517百万円（同6.4%減）

売上高は、国内駐車場事業において、2012 年 7 月末からの物件純増数が 105 物件（新規契約 151 物件、解約 46 物件）となったことを主因に増収となった。なお、駐車場の運営物件数は 2013 年 7 月末で 1,000 物件を超え、1,045 物件となった。

駐車場事業の売上高の内訳は、国内の売上高が 9,064 百万円（前年同期比 7.0%増）、そのうち直営事業が 6,476 百万円（同 6.2%増）、マネジメント事業が 2,064 百万円（同 9.0%増）であった。また、海外の売上高は 335 百万円（同 33.6%増）であった。大型ランドマーク物件等を全国的に新規獲得したものの、獲得時期が下期に集中したため、新規物件の 2013 年 7 月期業績への収益貢献が限定的となった。

同社が 2012 年 7 月期より強化し始めたカーシェアリング事業に関しては、2013 年 7 月末で設置台数 167 台（2012 年 7 月末 143 台）、契約口数 2,046 口（同 1,516 口）、会員数 4,174 名（同 3,375 名）であった。

営業利益は、国内新卒採用を中心とした人員積極採用等による人件費の増加と拠点費用増加等により、減益となった。

駐車場事業の営業利益変動要因は以下。

増益要因
- 2012年7月期及び2013年7月期の新規物件獲得による粗利の増加：344百万円
- ランナーズステーション事業の通期黒字化：13百万円

減益要因
- 社員積極採用による人件費と採用コストの増加：93百万円
- 物件閉鎖による粗利の減少：150百万円
- 海外駐車場及びカーシェアリング事業の営業損失の増加：45百万円
- 既存物件の収益性低下による粗利の減少：40百万円
- その他売上の減少：37百万円
- 事業拠点拡大費用：23百万円
- その他販管費等の増加：12百万円

スキー場事業

売上高 4,037 百万円（前年同期比 116.2%増）、営業利益 504 百万円（同 152.0%増）

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2012 年 11 月 1 日で白馬観光開発株式会社（白馬八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド及び栂池高原スキー場を運営）をグループ会社化したことで、3 スキー場が新たに加わり、計 6 ヵ所のスキー場運営を行った。6 スキー場の 7 月末累計の来場者数は述べ 135.2 万人（前年同期は 3 スキー場で 58.4 万人）となり、大幅な増収となった。また、オペレーションの効率化やスケールメリット活用によるコスト削減等を実施した結果、営業利益も大幅な増加になった。

2012 年 7 月期通期決算実績

2012 年 9 月 7 日、同社は 2012 年 7 月期通期決算を発表した。

売上高は 10,591 百万円（前年比 10.2%増）、営業利益 1,821 百万円（同 21.3%増）、経常利益 1,906 百万円（同 32.6%増）、当期純利益 518 百万円（同 39.0%減）となり、売上高、営業利益、経常利益は過去最高となった。経常利益の増益率が高いが、営業外収益で IHI 運搬機械株式会社（東証 2 部 6321）株式等の投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益 318 百万円等を計上したことによる。当期純利益が減益となったのは、特別損失でスキー場事業第 1 号案件である鹿島槍スポーツヴィレッジの固定資産の減損損失 571 百万円等を計上したためである。

駐車場事業

売上高 8,724 百万円（前年比 9.7%増）、営業利益 1,621 百万円（同 16.8%増）

売上高は、国内駐車場事業において、2011 年 7 月末からの物件純増数が 126 物件（新規契約 160 物件、解約 34 物件）と過去最高の物件の伸びとなったこと、既存物件における収益性の改善等によって増収となった。

駐車場事業の売上高の内訳は、国内の売上高が 8,472 百万円（前年比 7.0%増）、そのうち直営事業が 6,097 百万円（同 6.5%増）、マネジメント事業が 1,894 百万円（同 7.5%増）であった。また、海外の売上高は 250 百万円（2011 年 7 月期は 36 百万円）であった。

営業利益は、新規物件の増加及び既存直営物件の収益性改善によって、人員積極採用による人件費増加や国内外の拠点開設費用の増加を吸収し、増益となった。

駐車場事業の営業利益変動要因は以下。

増益要因

- 国内駐車場の売上増（新規契約物件の増加）による売上総利益増加額：211百万円
- 国内駐車場の売上総利益率改善（既存物件の収益改善）による売上総利益増加額：70百万円

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

- タイ駐車場事業の（新規物件契約物件増加等による）改善額：6百万円

減益要因

- 社員積極採用による人件費等の増加：26百万円
- 中国駐車場事業の立上費用等：19百万円
- その他販管費等の増加：10百万円

ちなみに、海外事業においては、新規物件として、バンコク（タイ国）で 2012 年 5 月 1 日から、ホテルオークラが入居する複合商業施設であるパークベンチャー・エコプレックスの駐車場運営を 2012 年 5 月 1 日より受託、上海（中国）では、中国上海市の浦東国際金融エリアに位置する地上 101 階、高さ 492m の超高層ビル「上海環球金融中心」の駐車場運営（総台数は 1,100 台）を 6 月 1 日より開始した。合計でタイでの運営物件数は 7 物件（3,669 台）、中国では 2 物件（1,140 台）となる。

また、同社が 2012 年 7 月期に入って強化し始めたカーシェアリング事業に関しては、2012 年 7 月末で設置台数 143 台（2011 年 7 月末 77 台）、契約口数 1,516 口（同 583 口）、会員数 3,375 名（同 1,364 名）であった。

スキー場事業

売上高 1,868 百万円（前年比 12.9%増）、営業利益 200 百万円（同 76.9%）

各スキー場が新規顧客を集客すべく、各種施策を実行したこと等によって、来場者数は 585 千人（2011 年 7 月期は 517 千人）となり、過去最高の来場者数を達成。固定費削減もあって、大幅な増益となった。

貸借対照表

2012 年 7 月末で有利子負債は 1,805 百万円（2011 年 7 月末は 2,451 百万円）、現金及び預金が 2,885 百万円（同 1,777 百万円）、ネット有利子負債はマイナスとなった。資産サイドでは、投資有価証券は 515 百万円と 2011 年 7 月末の 1,304 百万円より 789 百万円減少、匿名組合出資金は 148 百万円と同 413 百万円より 265 百万円減少となった。投資有価証券の減少は、最大のエクスポージャー先であった IHI 運搬機械株式会社に対して、2012 年 2 月 3 日付で株式会社 IHI（東証 1 部 7013）が公開買付け（TOB）の意見表明を発表。この TOB に応じ、IHI 運搬機械社の株式を売却したことが主因である。また、上述したような鹿島槍スポーツヴィレッジの固定資産の減損損失計上に伴い、有形固定資産が 1,204 百万円と 2011 年 7 月末の 1,588 百万円より 385 百万円減少した。

2011 年 7 月期決算通期実績

2011 年 9 月 2 日、同社は 2011 年 7 月期通期決算を発表した。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2011 年 7 月期の売上高が 9,607 百万円（前年比 10.9%増）、営業利益が 1,501 百万円（前年比 1.3%増）、経常利益が 1,438 百万円（前年比 28.8%）、当期純利益が 850 百万円（前年比 11.1%増）であった。

売上高は駐車場事業の新規物件獲得やスキー場事業で川場スキー場を 2011 年 7 月期より新たにグループに加えたことで、創業以来の増収トレンドを維持した。営業利益も駐車場事業が減益となったものの、スキー場事業の増益で過去最高水準を達成した。

経常利益は、営業外収益の増加（投資有価証券売却益の計上などにより営業外収益計 208 百万円と 2010 年 7 月期の同 123 百万円より増加）、営業外費用の減少（匿名組合投資損失の減少などにより営業外費用計 270 百万円と 2010 年 7 月期の同 487 百万円より減少）などもあって前年比 28.8%と高い増益率となった。

当期純利益は特別損失が減少（特別損失計 47 百万円と投資有価証券評価損の一巡などにより 2010 年 7 月期の同 212 百万円より縮小）したものの特別利益がそれ以上に減少（特別利益計 28 百万円と負ののれん発生益の減少によって 2010 年 7 月期の同 227 百万円より減少）したため、前年比 11.1%増に留まった。

駐車場事業

売上高は 7,953 百万円（前年比 5.8%増）、営業利益は 1,388 百万円（前年比 2.6%減、全社費用を含む）であった。売上高の内訳は、直営事業の売上高が 5,763 百万円（前年比 2.4%増）、マネジメント事業の売上高が 1,762 百万円（前年比 16.4%増）である。また、国内外で分ければ、国内駐車場事業の売上高は 7,917 百万円（前年比 5.3%増）、海外駐車場事業の売上高は 37 百万円（前年実績なし）であった。2011 年 7 月期末からの国内物件純増数は 116 物件（運営・管理台数は 3,113 台の純増）。内訳は新規獲得 146 件（直営物件 131 物件、時間貸しマネジメント物件 15 物件）、解約 30 件である。物件純増数の計画が約 80 物件（新規獲得：100 物件から 120 物件、解約：20 物件から 40 物件）であったことを踏まえれば、新規獲得が同社想定好調であったといえよう。同社はこの点について、不動産市況は底打ちを示しているものの、オフィス空室率が高水準にあるなか、ビルの収益性を少しでも上げるべく駐車場の収益化を図ろうとするビルオーナーのニーズが強かったためと分析している。一方、海外については、物件純増数はタイの 2 物件（運営・管理台数は 2,396 台の純増）であった。

新規獲得が好調であったにもかかわらず、営業減益であった理由について、以下 1）から 4）のように同社は分析している。

1）東日本大震災の影響により、東京・横浜の一部エリアで自動車利用を手控える動きがみられ、一時的に時間貸し駐車場の稼働が低下したこと：30 百万円程度の営業減益インパクト
2）駐車場既存物件の粗利が減少したこと：65 百万円程度の営業減益インパクト

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

3）新卒採用の積極化による人件費増加や「MARUNOUCHI Bike & Run」の初期費用：93 百万円程度の営業減益インパクト
4）タイ及び中国進出に伴う費用：39 百万円程度の営業減益インパクト

1）震災影響については、2011 年 5 月以降、震災前の水準まで東京・横浜エリアの時間貸し駐車場の稼働水準も戻ってきているとのことである。また、2）既存物件の収益性低下とは、具体的にいえば、大阪エリアで、競合激化による賃料相場の悪化を背景に時間貸し併用直営物件の収益性が低下したこと、東京エリアで賃料相場の下落やユーザーの借換えによって月極専用物件の収益性が低下したこと、をさす。大阪エリアについては、2011 年 3 月で賃料相場が底打ちし、回復傾向にあると同社はコメントしている。また、東京エリアについても、賃料相場が底打ちし、営業人員増強による既存物件のフォローを強化したことによって収益性が回復しつつあると同社は述べている。

スキー場事業

売上高は 1,655 百万円（前年比 44.6%）、営業利益は 113 百万円（前年比 100.4%増）であった。鹿島槍スポーツヴィレッジの入場者数が 142 千人（前年比 13.4%減）、竜王スキーパークの入場者が 245 千人（前年比 9.6%減）と東日本大震災の発生以降、営業を 14 日間停止した影響は出たが、川場スキー場が 2011 年 7 月期より新たにグループに加わったことで、来場者数は 517 千人と前年同期の 435 千人を上回る実績となった。また、積雪が多かったこともあって、シーズン終了日を 4 月初旬から 5 月初旬まで延長するなど工夫を行った効果もあったとのことである。これらの結果、大幅増収となり、オペレーションの効率化（3 つのスキー場の共同マーケティング、共同仕入、リフト整備技術の共有など）や変動費を抑制したこともあって、営業利益は大幅増益となった。

2010 年 7 月期決算通期実績

2010 年 9 月 3 日、日本駐車場開発は 2010 年 7 月期通期の決算発表を行った。詳細は下記の通りである。

- 売上高：8,664百万円（前年比10.1%増、会社予想は9,030百万円）
- 営業利益：1,481百万円（同17.7%増、同1,430百万円）
- 経常利益：1,117百万円（同4.4%減、同1,353百万円）
- 当期純利益：765百万円（同24.7%増、同670百万円）

駐車場事業

同事業の売上高は 7,520 百万円（前年比 2.4%増）となった。主な内訳は、直営事業の売上高が 5,631 百万円（同 0.6%増）、マネジメント事業の売上高が 1,514 百万円（同 12.1%増）である。直営事業の物件数（月極専用および時間貸し併用）が 2009 年 7 月末より 44 物件、875 台の純増となったほか、マネジメント事業の管理物件が 2009 年 7 月末より 7 物件、1,275

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

台の純増となったことが増収に寄与している。こうした増収に加え、人件費を除く販管費が減少したことによる売上高販管費率の低下によって、同事業の営業利益は、1,993 百万円（前年比 6.6%増）、全社費用を含めた同事業の営業利益は 1,425 百万円（前年比 12.5%増）となった。

スキー場事業

積極的な販売促進活動によって、鹿島槍スキー場の来場者数が増加したこと、竜王スキーパークの新たな運営主体となったことなどから、同事業の売上高は 1,145 百万円（前年比 116.2%）となった。また、営業利益は 56 百万円と前年の営業損失 9 百万円から大幅に改善、スキー場事業開始後 4 期目にして初の黒字化を達成した。
経常利益は不動産市況低迷から匿名組合投資損失を 379 百万円計上、1,117 百万円（前年比 4.4%減）となった。

当期純利益は、株式会社穴吹公務店の株式の投資有価証券評価損失 145 百万円が発生したが、竜王観光株式会社の全株式の負ののれんの一括償却などによって、特別利益を 227 百万円計上したことなどから、765 百万円（前年比 24.7%増）となっている。

なお、第 4 四半期のみの数値をみると、営業利益が前年同期比 28.3%減となるが、これは竜王スキーパークの新たな運営主体となったことで、第 4 四半期のスキー場事業の赤字幅が前年同期よりも大きくなった（スキー場事業は、第 4 四半期がシーズン・オフとなるため赤字になる）ことが主因とみられる。

貸借対照表の変化でいえば、投資有価証券は 2009 年 7 月末の 1,622 百万円から 318 百万円減少し、1,303 百万円、匿名組合出資金は 2009 年 7 月末の 1,035 百万円より 353 百万円減少し、683 百万円となっている。投資有価証券の減少は上記穴吹工務店の株式評価損失計上が主因である。その他、竜王スキーパークが連結グループに加わったことにより、有形固定資産が 2009 年 7 月末より 356 百万円増加し、1,261 百万円となっている。

会社予想との対比でいえば、売上高と経常利益が未達に終わった。売上高が未達に終わった理由は、同社の新規物件獲得の多い東京エリアで、直営月極直営物件の営業部隊が既存物件に注力した結果、新規物件獲得に手が回らなかったため（純増 75 万件の想定に対して実績は純増 51 件）、および既存物件（直営時間貸し）の減収である。新規物件獲得の未達に関し、東京エリアの契約率は、第 4 四半期以降はほぼフル稼働といえる約 95%に回復している。そのため、第 4 四半期に入ってからは、営業部隊が新規物件獲得に注力できており、同四半期の物件純増数は 25 物件と高水準であった。なお、同社の東京エリアの契約率が悪化し始めたのは、2009 年の 1 月からである。契約率悪化の理由は、営業人員の退職による人手不足とのことであり、SR 社ではこうした人的マネジメントを同社の課題と認識し、今後も注力していくつもりである。

一方、既存物件の減収（172 百万円）に関しては、東京エリアで時間貸し大型物件が 2009

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

年 3 月に解約されたこと（27 百万円の減収要因）、大阪エリアで時間貸し単価が低下したことなどによる。東京エリアの解約に関しては低収益物件であったため利益面での影響はなかったようだ。一方、大阪エリアの減収に関しては、時間貸し単価の減収を、人件費の見直しや賃料交渉などを行うことにより利益面での悪化を縮小させる努力を行ったもよう。これらの結果、既存物件の減益影響（売上総利益）は 33 百万円に留まった。なお、経常利益が会社予想を下回った理由は、匿名組合投資損失の計上による。

2010 年 7 月期を総括すれば、売上高が会社予想に達しなかったが、東京エリアをはじめとした既存物件の契約率に歯止めがかかり、スキー場事業も黒字化を果たすなど、これまでの課題が解決されたという意味において、一定の評価ができると SR 社では考える。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

損益計算書

損益計算書（百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結	14年7月期 会社予想	15年7月期 会社予想
売上高	**6,795**	**7,508**	**7,870**	**8,664**	**9,607**	**10,591**	**13,437**	**15,118**	**15,000**	**17,100**
YoY	22.5%	10.5%	4.8%	10.1%	10.9%	10.2%	26.9%	12.5%	11.6%	13.1%
売上原価	4,257	4,584	4,818	5,071	5,549	6,058	7,678	8,525		
売上総利益	**2,538**	**2,924**	**3,052**	**3,593**	**4,058**	**4,533**	**5,759**	**6,594**		
売上総利益率	37.3%	38.9%	38.8%	41.5%	42.2%	42.8%	42.9%	43.6%		
販売費及び一般管理費	1,618	1,743	1,794	2,112	2,557	2,712	3,737	4,259		
売上高販管費比率	23.8%	23.2%	22.8%	24.4%	26.6%	25.6%	27.8%	28.2%		
営業利益	**920**	**1,181**	**1,258**	**1,481**	**1,501**	**1,821**	**2,021**	**2,335**	**2,400**	**2,900**
YoY	-18.4%	28.4%	6.5%	17.7%	1.3%	21.3%	11.0%	15.5%	18.7%	24.2%
営業利益率	13.5%	15.7%	16.0%	17.1%	15.6%	17.2%	15.0%	15.4%	16.0%	17.0%
営業外収益	483	1,230	182	123	208	379	269	308		
営業外費用	73	585	272	487	270	294	55	52		
経常利益	**1,329**	**1,827**	**1,168**	**1,117**	**1,438**	**1,906**	**2,236**	**2,592**	**2,450**	**2,900**
YoY	-27.1%	37.4%	-36.1%	-4.4%	28.8%	32.6%	17.3%	15.9%	9.6%	11.9%
経常利益率	19.6%	24.3%	14.8%	12.9%	15.0%	18.0%	16.6%	17.1%	16.3%	17.0%
特別利益	7	9	13	227	28	34	5	4		
特別損失	153	988	116	212	47	585	20	87		
法人税等	542	359	452	367	573	837	823	886		
税率	45.8%	42.4%	42.4%	32.4%	40.4%	61.8%	37.1%	35.3%		
当期純利益	**642**	**489**	**614**	**765**	**850**	**518**	**1,378**	**1,582**	**1,500**	**2,620**
YoY	-39.9%	-23.9%	25.5%	24.7%	11.1%	-39.0%	165.9%	14.7%	8.8%	65.7%
利益率	9.5%	6.5%	7.8%	8.8%	8.8%	4.9%	10.3%	10.5%	10.0%	15.3%

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

直営事業に本格的にシフトした 2000 年 7 月期、2001 年 7 月期は営業利益段階で赤字となったが、その後は、直営事業が一定の規模まで成長、中核事業となり、2006 年 7 月期においては 5 期連続となる過去最高収益を達成した。バブル期後の不況下で、ビルオーナーが収益確保に苦しむ中、ビル駐車場の不稼働部分を利用し、迅速に収益化を図るビジネスは、市場に合致し、勢いよく成長を遂げたとみることができよう。

しかし、2007 年 7 月期に営業減益に転じている。首都圏を中心に不動産市場が徐々に好転した結果、ビルオーナーにとって駐車場の収益化よりもテナントリーシングの優先順位が上がり、駐車場の供給が減少したこと、2006 年 6 月に施行された道路交通法の改正により、駐車場業界へ新規参入業者が一時的に増えたことで物件の新規契約獲得が鈍化、価格競争により低採算の物件が増えたこと、などが要因として挙げられる。

その後、同社は収益性悪化に対し、高付加価値マネジメント物件（大型施設や難易度の高い駐車場オペレーションを同社が行う物件など）や地方での新規開拓強化、低収益物件の契約変更や解約などを進めた。その結果、2008 年 7 月期から 2012 年 7 月期まで 5 期連続で、売上高、営業利益ともに過去最高の水準を更新している。

同社は多額の営業外損益、特別損失を計上することがあるが、この大半は保有する有価証券及び投資事業組合への出資に起因している。2006 年 7 月期の営業外収益は、投資有価証券売却益（603 百万円）、私募ファンドからの分配金である匿名組合投資利益（84 百万円）等を計上したことにより膨らんでいる。また、2008 年 7 月期においては、匿名組合投資利益（1,093 百万円）を営業外収益に、投資有価証券売却損（402 百万円）を営業外費用に計上したほか、営業投資有価証券評価損（419 百万円）及び投資有価証券評価損（565 億円）を特別損失に

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

計上している。また、2012 年 7 月期においては、投資有価証券売却益（318 百万円）を営業外収益に、匿名組合投資損失（242 百万円）を営業外費用に計上している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

貸借対照表

貸借対照表　（百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
資産								
現金・預金	1,388	1,518	1,701	1,201	1,777	2,885	3,899	4,765
有価証券	718	334	-	-	-	-	-	-
売掛金	103	148	162	145	163	165	257	332
貸倒引当金	-5	-0	-1	-0	-0	-	-1	-4
たな卸資産	2	3	3	19	39	25	74	82
前払費用	84	58	70	90	101	109	186	211
その他	236	873	257	254	278	302	350	382
流動資産合計	**2,525**	**2,599**	**2,191**	**1,708**	**2,358**	**3,486**	**4,766**	**5,768**
建物	530	574	575	681	956	513	619	722
工具等・機械装置・車両運搬具	129	130	129	314	350	337	481	647
土地	142	142	200	266	281	346	596	605
その他の固定資産					1	7	7	18
有形固定資産合計	**805**	**847**	**904**	**1,261**	**1,588**	**1,204**	**1,703**	**1,993**
投資有価証券	2,535	1,909	1,622	1,303	1,304	515	1,812	2,039
長期貸付金	81	67	55	45	37	61	29	37
繰延税金資産	201	313	266	373	268	145	61	4
敷金及び保証金	337	293	286	306	328	332	378	396
匿名組合出資金	1,108	1,092	1,035	683	413	148	11	61
その他	57	11	30	56	4	15	140	160
投資その他の資産合計	**4,319**	**3,685**	**3,293**	**2,766**	**2,354**	**1,216**	**2,431**	**2,696**
ソフトウエア	66	67	57	36	41	70	65	58
借地権		26	26	26	26	26	26	26
その他	1	1	0	2	9	1	129	102
無形固定資産合計	**67**	**94**	**83**	**64**	**76**	**97**	**220**	**186**
固定資産合計	**5,191**	**4,626**	**4,281**	**4,090**	**4,019**	**2,517**	**4,354**	**4,875**
資産合計	**7,716**	**7,225**	**6,472**	**5,799**	**6,377**	**6,003**	**9,121**	**10,643**
負債								
買掛金	33	29	29	29	32	30	81	88
短期有利子負債	3,391	2,022	1,938	1,368	1,274	1,156	624	209
その他	645	982	673	1,038	1,153	1,297	1,556	2,107
流動負債合計	**4,069**	**3,033**	**2,640**	**2,435**	**2,459**	**2,483**	**2,261**	**2,404**
長期有利子負債	1,348	1,998	1,751	1,179	1,176	650	2,530	2,906
その他	344	373	393	446	556	589	1,089	920
固定負債合計	**1,692**	**2,370**	**2,143**	**1,625**	**1,732**	**1,239**	**3,619**	**3,826**
負債合計	**5,761**	**5,403**	**4,783**	**4,060**	**4,191**	**3,722**	**5,880**	**6,230**
純資産								
資本金	544	549	568	568	568	568	568	591
資本剰余金	393	397	417	417	417	417	420	443
利益剰余金	1,517	1,325	1,259	1,345	1,856	1,872	2,582	3,328
自己株式	-254	-354	-386	-383	-573	-602	-526	-526
評価・換算差額等合計	-245	-101	-171	-223	-115	-6	19	189
新株予約権		7	0	13	27	31	39	62
少数株主持分					6	1	138	325
純資産合計	**1,955**	**1,823**	**1,688**	**1,738**	**2,186**	**2,281**	**3,241**	**4,413**
運転資金	72	122	136	134	170	160	251	327
有利子負債合計	4,739	4,020	3,689	2,547	2,451	1,805	3,154	3,115
ネット・デット	3,351	2,501	1,988	1,346	673	-1,080	-745	-1,650

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

資産

駐車場事業においては、運転資金を必要としない。また、固定資産もほとんど必要としない。しかし、不動産会社との持ち合いや私募ファンドへの出資等を通じて、新規物件受注の提案に繋げるための投資を行ってきた。そのため、現預金と並んで、投資有価証券、匿名組合出資金が一定程度残存する。

もっとも、2012 年 7 月期に投資有価証券売却益、投資事業組合運用損を計上したため、以前よりもエクスポージャーは縮小している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

負債の部

2003 年の上場以後、無借金経営を続けてきたが、金融機関との関係強化及び金融機関グループが保有する駐車場の運営委託を目的として、2005 年 7 月期に 10 億円の借入を実施している。また、2007 年 7 月期までにも金融機関との関係強化やスキー場取得のために約 20 億円、金融機関からの追加借入を行っている。一方、2008 年 7 月期以降は、私募ファンドの配当、株式売却などから発生した資金が負債の返済に充てられ、有利子負債が減少傾向にある。2012 年 7 月期には、現預金の拡大と合わせ、ネット有利子負債（有利子負債から現預金を控除）はマイナスとなった。2013 年 7 月期の長期有利子負債が増加している理由は、今後の成長が見込まれる分野への投資を目的として 23 億円の借り入れを実行したためである。

資本の部

2006 年 7 月期までは純利益計上に伴う内部留保の拡充から、純資産が増加を続けてきたが、2007 年 7 月期から 2009 年 7 月期にかけては、純利益の水準が低下したのちも高い配当性向を維持してきたため、純資産は減少傾向にあった。なお、2010 年 7 月期以降は配当性向を低下させたことにより、純利益計上によって内部留保が拡充され、純資産は前期より増加する傾向にある。

1株当たりデータ（円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
期末発行済株式数 （千株）	3,437.3	3,438.8	3,445.1	3,445.1	3,445.1	3,445.1	3,445.1	345,274.4
EPS	187.8	144.1	181.2	226.2	251.6	155.5	413.4	4.7
EPS （潜在株式調整後）	186	-	-	-	-	-	-	
DPS	200.0	200.0	200.0	100.0	150.0	200.0	250.0	2.7
BPS	568.6	530.1	490.1	504.5	634.6	675.3	916.9	12.0

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	07年7月期 連結	08年7月期 連結	09年7月期 連結	10年7月期 連結	11年7月期 連結	12年7月期 連結	13年7月期 連結	14年7月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	-314	898	868	1,529	1,289	1,473	1,460	2,014
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-1,744	728	322	-203	-73	800	-1,048	-424
FCF (1+2)	**-2,057**	**1,626**	**1,190**	**1,326**	**1,216**	**2,273**	**412**	**1,590**
財務活動によるキャッシュフロー	1,208	-1,495	-1,008	-1,826	-636	-1,228	612	-739
減価償却費及びのれん償却費 (A)	83	103	104	191	228	266	316	333
設備投資 (B)	-869	-179	-157	-171	-219	-472	-278	-524
運転資金増減 (C)	37	51	14	-2	36	-10	90	-251
単純FCF (NI+A+B-C)	**-181**	**362**	**547**	**787**	**822**	**323**	**1,326**	**1,641**

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

営業活動によるキャッシュフローは比較的安定しているが、2007 年 7 月にマイナスに転じている。税前利益が低水準であったほか、法人税支払い（948 百万円）、営業投資有価証券の取得（334 百万円）などに起因している。2010 年 7 月期の営業キャッシュフローが高水準であったのは、税前利益が高水準であったことに加え、法人税等の支払額が減少したことによる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

投資活動によるキャッシュフローは同社の有価証券投資を主に反映している。設備投資（ネット有形固定資産取得）は 2007 年 7 月にサンアルピナ鹿島槍スキー場を購入したために膨らんだが、他の期は概ね営業活動によるキャッシュフローの範囲内に留まっている。

財務活動からのキャッシュフローは、金融機関からの借入れ及び返済、配当金の支払いによって左右されている。

単純フリーキャッシュフローは一定額以上が創出されてきた。ただし、2007 年 7 月期に関しては上述したように営業活動によるキャッシュフローがマイナスとなったことや設備投資が膨らんだことによってマイナスとなっている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

その他情報

沿革

設立は 1991 年 12 月。現社長の巽氏が、実家の土地有効活用のために駐車場経営を始めたことに端を発する。当初は同社が運営業務を代行するマネジメント業務が中心であり、エンドユーザーの募集や集金を代行し手数料収入を得るビジネスが中心であった。その後、顧客等からの問い合わせの増加に対応する格好で、仲介に事業をシフトし、増収を数年続けた。

しかし、巽氏が次第にフロー型のビジネスでは増収を続けることが難しいと認識し、継続的な収入が見込めるストック型ビジネスへの転換を模索、1999 年 7 月期より現在の主力事業となる直営事業の本格展開を開始した。2005 年にはスキー場運営を目的に、日本スキー場開発株式会社を設立。2008 年にカーシェアリング事業の展開を開始している。

同社は、2003 年に JASDAQ 市場にて株式公開し、2004 年に東証第二部に上場。2005 年には東証第一部へ指定替えした。同年には JASDAQ 市場に再上場を行っている。

1991 年　大阪府寝屋川市にて創業、駐車場に関するコンサルティング業務を開始
1994 年　東京都渋谷区に東京支店を開設、首都圏で営業を開始
1997 年　東京支店を解消し東京本部を設立、法人営業を積極的に推進
1997 年　有人の時間貸し駐車場管理業務を開始
1998 年　ビル附置の立体駐車場における駐車場管理業務を開始
1998 年　京都市下京区に京都支社を開設
1999 年　大阪市中央区に本店を移転、淀屋橋支店を開設
1999 年　時間貸し駐車場の管理運営を目的として大阪市中央区に株式会社パーキングプロフェッショナルサービシーズを設立
1999 年　ビル附置の立体駐車場における管理人派遣型サブリース業務を開始
1999 年　株式会社日本リースオート（現 GE フリートサービス株式会社）と業務提携
2000 年　ホームページ上での駐車場検索サービスを開始
2000 年　インターネット事業部を設立、ネット上での駐車場紹介サービスを本格的に開始
2000 年　オートバイテル・ジャパン株式会社と業務提携
2000 年　トヨタ自動車株式会社（7203）の情報サイト GAZOO の正式コンテンツに同社のパーキング情報が採用される
2001 年　トヨタ自動車株式会社が資本参加、資本金 112,500 千円に増資
2001 年　名古屋市中区に名古屋支社を開設
2001 年　神戸市中央区に神戸支社を開設
2001 年　横浜市中区に横浜支社を開設
2002 年　駐車場のデューデリジェンスを手掛ける VA サービス事業を開始
2003 年　日本証券協会に株式を店頭登録
2003 年　福岡市中央区に福岡支社を開設
2003 年　株式会社マーケットメイカーズを設立

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2004 年　株式会社クリードと共同で駐車場のみを投資対象としたファンドを組成
2004 年　東京証券取引所市場第二部に上場
2005 年　東京証券取引所市場第一部に上場
2005 年　ジャスダック証券取引所に上場
2005 年　広島市中区に広島支社を開設
2005 年　スキー場の運営・管理を目的として東京都千代田区に日本スキー場開発株式会社（連結子会社）
2006 年　札幌市中央区に札幌支社を開設
2006 年　株式会社マーケットメイカーズを吸収合併
2006 年　日本スキー場開発株式会社がスキー場の運営を目的として、サンアルピナ鹿島槍スキー場を 550,000 千円で購入
2006 年　仙台市青葉区に仙台支社を開設
2007 年　株式会社パーキングプロフェッショナルサービシーズを吸収合併
2008 年　カーシェアリング事業を東京都内で本格展開開始
2009 年　日本スキー場開発株式会社が竜王スキーパークの運営を目的として竜王観光株式会社の全株式を取得し、竜王観光株式会社（現株式会社北志賀竜王）を連結子会社化
2010 年　アジアにおける駐車場の運営・管理・コンサルティングを目的としてタイ国バンコクに現地法人 NPD GLOBAL CO.,LTD.を設立
2010 年　タイ国における駐車場の運営・管理・コンサルティングを目的として NIPPON PARKING DEVELOPMENT (THAILAND) CO., LTD を設立
2010 年　日本スキー場開発株式会社が川場スキー場の運営を目的として川場リゾート株式会社の株式 99.9%を取得し、川場リゾート株式会社を連結子会社化
2011 年　タイ国における現地不動産管理のノウハウを持つビジネスパートナーと共に SIAM NIPPON PARKING SOLUTION CO.,LTD.を設立
2011 年　中国における駐車場の運営・管理・コンサルティングを目的として邦駐（上海）停車場管理有限公司を設立
2011 年　タイ国バンコクにおいて大型商業施設「サイアム・スクエア」の駐車場運営を開始
2011 年　大阪証券取引所 JASDAQ スタンダードにおける同社株式を上場廃止
2011 年　カーシェアリング事業を子会社化
2012 年　「白馬八方尾根スキー場」、「白馬岩岳スノーフィールド」、「栂池高原スキー場」の運営開始（日本スキー場開発株式会社による「白馬観光開発株式会社」の子会社化）
2013 年　スキーをはじめとしたアウトドアグッズの総合レンタルショップ「スパイシー」の運営を開始（日本スキー場開発株式会社による株式会社スパイシーの子会社化）

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ニュース&トピックス

2014 年 12 月

2014 年 12 月 22 日、同社は、設立日を 2015 年 2 月中（予定）とし、インドネシア現地法人（子会社）を設立することを発表した。

子会社設立の目的

同社は、2010 年 10 月のバンコク、2011 年 6 月の上海、2014 年 7 月のソウル現地法人設立しに続き、アジア展開をさらに加速させていくめ、世界第 4 位の人口を擁し、成長著しいインドネシアに現地法人を設立することとした。

現地法人設立後は、首都ジャカルタを中心としたインドネシアのビルオーナーに駐車場の安全性向上、収益改善およびサービス向上の提案を開始し、数多くの駐車場を所有する企業との提携も視野に入れながら、今後 3 年間で 50 件のプロジェクト受託を目指すとしている。同社業績に及ぼす影響は、現地法人の設立年度には軽微であるが、中長期的に収益貢献ができるものと同社は考えている。

設立する子会社の概要

名称：PT. NPD SOLUTIONS INDONESIA
所在地：インドネシア共和国ジャカルタ市
事業内容：インドネシアにおける駐車場の管理・運営・コンサルティング
資本金：100 億ルピア （約 95 百万円）
大株主及び持株比率： 同社（95.0%）PT. Corfina Mitrakreasi (5.0%)

2014 年 11 月

2014 年 11 月 25 日、同社は、2014 年 11 月 22 日 22 時頃に発生した長野県北部を震源とする地震及びその後の余震による連結子会社日本スキー場開発及びその子会社への影響について同年 11 月 25 日 8 時時点の状況を発表した。

運営するスキー場への影響について

発表によると、地震発生時点は秋季営業期間が終了したリフト運休整備期間であり、人的被害もないとのこと。また、一部ゲレンデにおいて部分的な土砂崩れが確認されたものの、今冬シーズン営業開始までに修復する見込みであり、他運営スキー場においても営業に大きな影響を与える被害は確認されていないとしている。

また、今後については各施設の安全を十分に確認の上、ゲレンデの降雪状況により順次営業を開始する予定。業績への影響については重大な影響を及ぼすことはないと見込んでいるとコメントしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 10 月

2014 年 10 月 20 日、同社は、連結子会社日本スキー場開発株式会社がめいほう高原開発株式会社の株式を取得し子会社化（同社の孫会社化）することを発表した。同社では今回の孫会社化の意義について、めいほうスキー場の持つ魅力や発展性に着目し、同社との相乗効果を発揮することで国内スキー場業界における競争優位性を確保して更なるサービス及び事業基盤の強化が図れるものと判断した、と述べている。

めいほう高原開発の株式の 61.36%を所有へ

めいほう高原開発はめいほうスキー場（岐阜県郡上市）を運営し、名古屋鉄道（東証 1 部 9048）が 1,960 株（持株比率 49.0%）、郡上市が 1,320 株（同 33.0%）の株式を保有。本件契約締結後に実施される第三者割当増資により名古屋鉄道が引き受ける 1,280 株を含めて、同社が名古屋鉄道の持分 3,240 株を 167 百万円（アドバイザリー費用 2 百万円を含めた取得価額は 169 百万円）で取得する予定で、異動後の同社の所有割合は 61.36%となる見込み。

直近業績は売上高 1,081 百万円、営業利益 109 百万円、純資産 473 百万円

めいほう高原開発は直近 3 期とも営業黒字であり、直近 2 期の営業利益率も 10%前後であり収益性は悪くない。ただ、これまで手掛けてきたエリア（長野県（白馬村周辺、北志賀高原周辺）・群馬県川場村）とは商圏が異なることから、同社では 2015 年 7 月期の業績予想は当初計画のまま据え置くとしている。

めいほうスキー場について

めいほう高原開発は、6 本のリフトを有し、ゲレンデは山頂 1,600 メートルから 900 メートルのふもとまで 4 つの初級ゲレンデ（滑走距離 560～1,100m）と初級から上級のコースを 11 本揃える。最大滑走距離は山頂からふもとまでの初級コースで 5,000m に及ぶ。

交通アクセスは東海北陸自動車道の郡上八幡 IC 下車 30km で、名古屋より概ね 1 時間 40 分ほど、大阪の吹田ジャンクションからは約 3 時間と、関西圏からはアクセスがし易い。

（百万円）		FY02/12	FY02/13	FY02/14
売上高		1,012	1,074	1,081
	YoY	-	6.1%	0.7%
営業利益		34	105	109
	YoY	-	208.8%	3.8%
	営業利益率	3.4%	9.8%	10.1%
経常利益		30	103	109
	経常利益率	3.0%	9.6%	10.1%
当期利益		17	63	74
	当期利益率	1.7%	5.9%	6.8%
総資産		1,767	1,670	1,578
純資産		335	399	473
	純資産比率	19.0%	23.9%	30.0%
	ROE	-	8.6%	8.5%

出所：会社資料よりSR作成

2014 年 8 月

2014 年 8 月 13 日、同社は、「連結子会社の増資及び特別利益の計上に関するお知らせ」を発表した。内容は以下の通り。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社連結子会社の日本スキー場開発社が 2014 年 8 月 13 日を払込期日として実施した第三者割当増資により、2015 年 7 月期決算において、7 億円程度の持分変動利益を特別利益に計上する見込みとなった。また、持分変動利益の金額については、2014 年 9 月 5 日に発表予定の 2014 年 7 月期連結業績により変動するとしている。

第三者割当による増資金額は 1,171 百万円で同社の出資比率は増資前の 93.8%から 84.4%に低下する。増資の理由としては、「スキー事業拡大のための将来の M&A に備え、また、財務基盤の強化を図るため」としている。なお、この増資による 2014 年 7 月期連結業績への影響はないとのこと。

2014 年 6 月

2014 年 6 月 13 日、同社は、韓国現地法人を設立することを発表した。

内容は以下の通り。

設立目的

2010 年 10 月にタイ・バンコク、2011 年 6 月に中国上海に現地法人を設立してアジアでの駐車場事業育成を図ってきたが、アジア展開を加速するために韓国ソウルに現地法人「NPD Korea Co., Ltd.」を設立することを決定した。資本金は 500 百万ウォン（約 50 百万円）、出資比率は同社が 100%、設立は 2014 年 7 月中を予定している。また、代表者のジョン・ピルギュ氏は、韓国ソウル出身の 1982 年生まれで 2010 年に同社に入社した。

韓国市場

韓国には同社が強みを持つ機械式駐車場が 50,000 棟以上存在するが、同駐車場を有効利用する環境が未整備であることから、同社では人口 1,000 万人以上の韓国最大の商業都市ソウルに現地法人を設立し、同国の駐車場事業の育成拡大に取り組む。同社がこれまで日本市場で実践してきた、1）駐車場の需給バランス最適化、2）安全性の向上、3）付加価値の高い駐車場サービス、などの提供を通じて、韓国の交通社会の発展に貢献したい、としている。

今後の見通し

同社では設立後 3 年間で 50 棟のビル駐車場の運営管理を手掛けることを目指している。2015 年 7 月期の同社業績に与える影響は軽微であり、中長期的に収益貢献ができると同社ではみている。

2014 年 5 月

2014 年 5 月 30 日、2014 年 5 月 31 日付で、常務取締役鈴木周平氏の辞任が発表された。辞任理由として、子会社である日本スキー場開発社の代表取締役として、経営に専念するためとしている。また、取締役辞任後も、法令及び定款に定める取締役の員数は満たしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 2 月
2014 年 2 月 27 日、同社は、2014 年 7 月期第 2 四半期決算、及び期末配当予想の修正（増配）を発表した。

2014 年 7 月期の 1 株あたり期末配当予想は、2.5 円から 2.7 円に修正された。

2013 年 10 月
2013 年 10 月 11 日、同社は、2013 年 9 月 13 日に発表した連結子会社である日本スキー場開発株式会社による株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンターの株式取得および子会社化（同社の孫会社化）について、取り止めることを発表した。

2013 年 9 月
2013 年 9 月 13 日、同社は、子会社による株式の取得に関して発表した。

同社は、同日開催の取締役会において、連結子会社である日本スキー場開発株式会社が、株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンターの株式を取得し、子会社化（同社の孫会社化）することについて決議した。株式取得の理由として、同社グループと親和性が高く、同社グループが注力している白馬エリアでの事業を強化することが可能であるとしている。なお、本件による同社の 2014 年 7 月期連結業績へ与える影響については軽微である。

新たな孫会社の概要は以下のようになる。
- 名称：株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンター
- 事業内容：外国人向けスキースクールの運営、アウトドアスポーツサービスの提供
- 設立年月日：2010年7月1日

株式会社エヴァーグリーン・アウトドアーセンターの 2013 年 5 月期実績
- 売上高:147百万円
- 営業利益:2百万円
- 当期純利益:6百万円
- 総資産:32百万円
- 純資産:22百万円

2013 年 5 月
2013 年 5 月 31 日、同社は 2013 年 7 月期通期会社予想の修正を発表した。

2013 年 7 月期通期会社予想の修正
売上高：13,510 百万円（期初予想 13,750 百万円）
営業利益：2,100 百万円（同 2,320 百万円）
経常利益：2,275 百万円（変わらず）

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

当期純利益：1,400 百万円（変わらず）

修正理由として、同社が指摘しているのは以下 1）から 3）の要因である。
1） 国内駐車場事業において、上期に予定していた大型新規契約の一部が下期にずれ込んだことや、不動産市況の回復に伴う、ビルの建替えやテナント利用の増加等による物件の解約が計画を上回ったことにより売上高は期初予想を下回る見通し
2） 営業利益は、上記国内駐車場事業売上高の未達や新規契約獲得の営業体制の強化や地方拠点展開の加速等、今後の成長に向けた人員の積極的増員による販管費増加により、当初計画を下回る見込み
3） 経常利益、当期純利益については、不動産市況の回復に伴う、不動産私募ファンドからの物件売却による利益分配や、株式市場の活況による投資有価証券売却益が発生したことにより、当初計画から変更はない

同日、同社は株式の分割及び単元株制度の採用、期末配当予想の修正について発表した。

同社は、2013 年 5 月 31 日開催の取締役会において、株式の分割、単元株制度を採用することを決議したとしている。同社リリース文によれば詳細は以下の通り。

- 株式分割

2014 年 1 月 31 日を基準日、2014 年 2 月 1 日を効力発生日として、普通株式 1 株につき 100 株の割合をもって分割する（発行済株式数は 3,445 千株から 341,062 千株へ）。

- 単元株制度の採用

上記、株式分割の効力発生日（2014 年 2 月 1 日）をもって単元株制度を採用し、単元株式数を 100 株とする。

- 配当予想の修正

1）2013 年 7 月期が過去最高の業績を達成する見込みであること、2）将来必要となる成長のための投資資金においても、一定の手元資金を確保していること、等を理由に 2013 年 7 月期の 1 株当たり期末配当予想について 200 円から 250 円に修正するとしている。

2013 年 5 月 24 日、同社は資金の借入について発表した。

財務基盤の安全性を維持しながら、海外における駐車場の整備・建設やカーシェアリング事業における車両の購入等の今後成長が見込まれる分野への投資を目的として、金融期間 5 社から 23 億円の資金を調達するとしている。
借入先： 金融機関 5 社
借入金額： 23 億円
借入金利： 年利 1％以下の固定金利

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

借入期間： 23 億円のうち 10 億円は融資日より 5 年後、23 億円のうち 13 億円は融資日より 7 年後

大株主

トヨタ自動車が株主となっているが、これはトヨタ自動車株式会社が情報サイト GAZOO を立ち上げた際、同社のパーキング情報が採用され、それがきっかけとなり、トヨタ自動車が資本参加に応じたことによる。

大株主上位10名	所有株式数の割合
株式会社巽商店	28.56%
トヨタ自動車株式会社	3.45%
日本駐車場開発株式会社	2.99%
岡田建二	2.98%
巽 一久	2.48%
川村憲司	2.37%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.04%
株式会社メイプルキャピタル	2.03%
杉岡伸一	1.83%
岡田商事株式会社	1.56%
合計	50.31%

出所：会社データよりSR社作成

（2014 年 7 月末時点）

トップ経営者

代表取締役社長の巽一久氏（1968 年 1 月 4 日生まれ）は、創業者である。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

グループ会社

- 日本スキー場開発株式会社：2005年12月に設立した同社出資割合が100%の連結子会社。傘下に株式会社鹿島槍（出資比率100%、鹿島槍スポーツヴィレッジ運営）、株式会社北志賀竜王（出資比率100%、竜王スキーパークを運営）、株式会社川場リゾート株式会社（出資比率99%、川場スキー場を運営）、白馬観光開発株式会社（出資比率95.0%、八方尾根スキー場、白馬岩岳スノーフィールド及び栂池高原スキー場を運営）、株式会社スパイシー（出資比率100%、レンタルスキーショップを運営）を抱える。
- NPD GLOBAL CO.,LTD：2010年9月に設立した同社出資割合49%の連結子会社。アジアにおいて駐車場総合コンサルティングを営むために設立された。傘下にタイで駐車場の総合コンサルティング業務を営むNIPPON PARKING DEVELOPMENT (THAILAND) CO.,LTD（NPD GLOBAL社の出資比率は100%）、SIAM NIPPON PARKING SOLUTIONS（NPD GLOBAL社の出資比率は50.1%）を抱える。
- 邦駐（上海）停車場管理有限公司：2011年7月に中国・上海に設立した出資比率100%の連結子会社。事業内容は駐車場の総合コンサルティング業務。
- 日本自動車サービス株式会社：2011年12月に設立した同社出資割合が100%の連結子会社。カーシェアリング事業を営む。

従業員

2014年7月末時点の同社連結ベースの従業員数は716名（年間平均臨時従業員は1,275名）、単体ベースの従業員数は417名（年間平均臨時従業員は928名）、社員の平均年齢は26.6歳であり、平均勤続年数は2.8年である。

株主還元

収益の大半がノンアセットビジネスより計上されるため、積極的な株主配当を行う傾向にある。会社では、中長期的な事業展開と資本効率を勘案したうえで、毎期の配当方針を決定するとしており、配当性向や株主資本配当率など具体的な数値目標を定めているわけではない。

IR 活動

同社は、第2四半期、および決算期の業績発表後に決算説明会を開催しており、IR・投資家情報のウェブサイトを日本語版、英語版で公開している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ところで

用語集

借上台数

同社と駐車場オーナーとの間で賃貸借契約を締結している台数

貸付台数

月極専用直営物件において、同社と駐車場ユーザーとの間で賃貸借契約を締結している台数

契約率

月極専用直営物件において「貸付台数」を「借上台数」で除した比率

リース賃料

直営事業で駐車場オーナーに対して支払う賃料

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

企業概要

企業正式名称	本社所在地
日本駐車場開発株式会社	530-0018 大阪府大阪市北区小松原町２番４号　大阪富国生命ビル
代表電話番号	**上場市場**
06-6360-2353	東証１部
設立年月日	**上場年月日**
1991 年 12 月 24 日	2003 年 2 月 18 日
HP	**決算月**
http://www.n-p-d.co.jp/index.html	7 月
IR コンタクト	**IR ページ**
	http://www.n-p-d.co.jp/ir/index.html
IR メール	**IR 電話**

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー・ディー・マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社高島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ビジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved